



“СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ” (на примере ТОО «NGS+»)

магистерская диссертация
на соискание степени магистр делового
администрирования

Подготовил:
Джангабылов С.

Научный руководитель:
Куатбаева Г.К., д.э.н.

Алматы, 2017 г.

Актуальность темы исследования

Реформирование
отечественной
экономики
предопределило
развитие
предпринимательской
деятельности



Малый бизнес
становится
философией
управления,
способом
мышления и
образом
поведения



Сегодня малый бизнес
вторгается в любую
сферу социально-
экономической жизни:
производственную,
торговую,
образовательную,
здравоохранение,
консультирование и др.

Цель:

разработка стратегии развития компании на примере ТОО «NGS+»

Задачи:

1. Провести анализ методов и подходов к изучению процесса стратегического управления компанией

2. Провести анализ внешней среды (проанализировать макроокружение; проанализировать общую ситуацию в отрасли и конкуренции в ней)

3. Провести анализ внутренней среды (SWOT – анализ, определение конкурентной позицию компании)

4. Разработать стратегию развития, на основе полученных данных, рекомендаций и мероприятий по её совершенствованию

Объект и предмет исследования

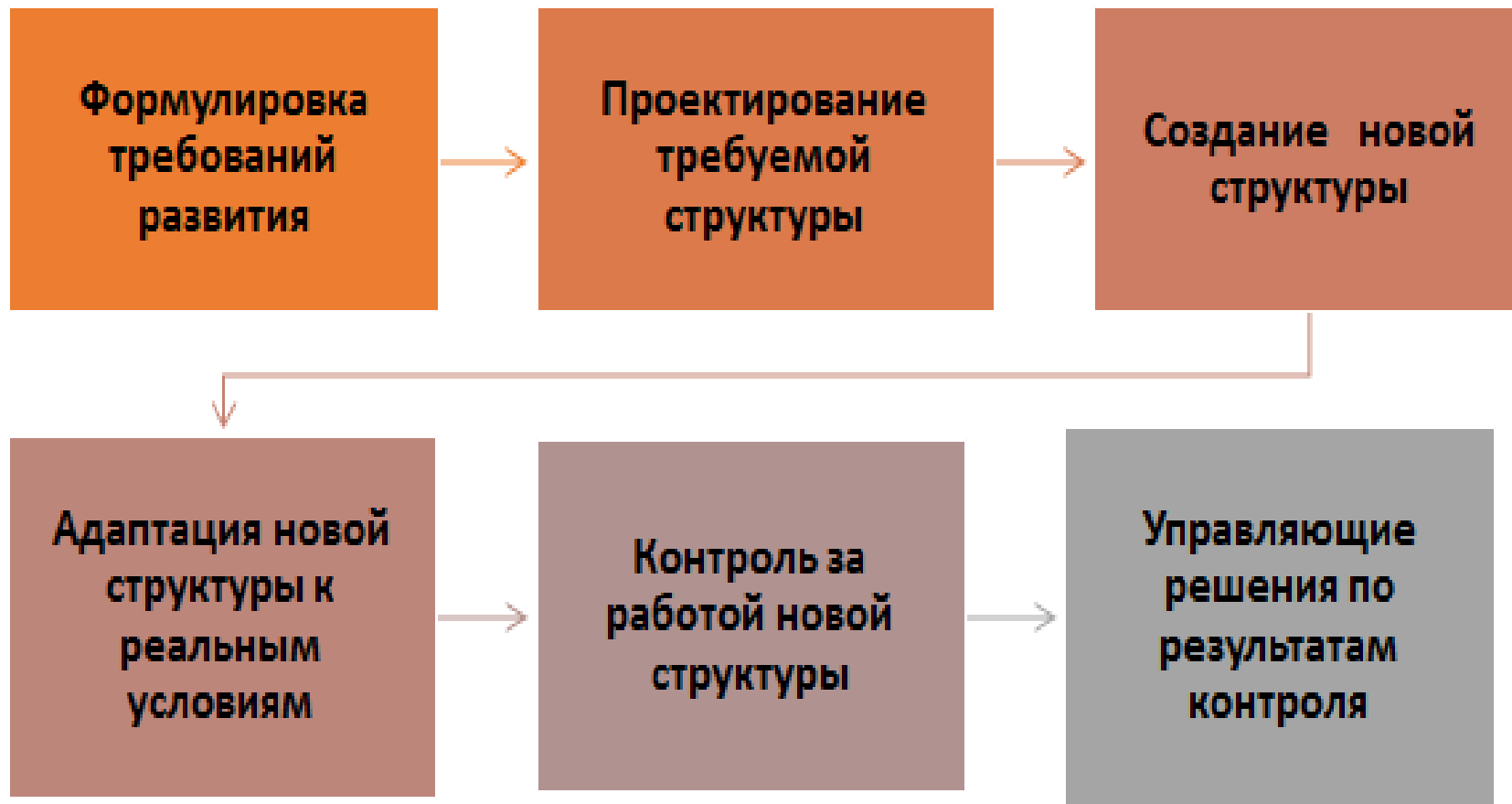
Объект исследования

- процесс стратегического управления организацией ТОО «NGS+»

Предмет исследования

- экономические отношения между участниками процессов стратегического управления организацией.

Процесс развития компании

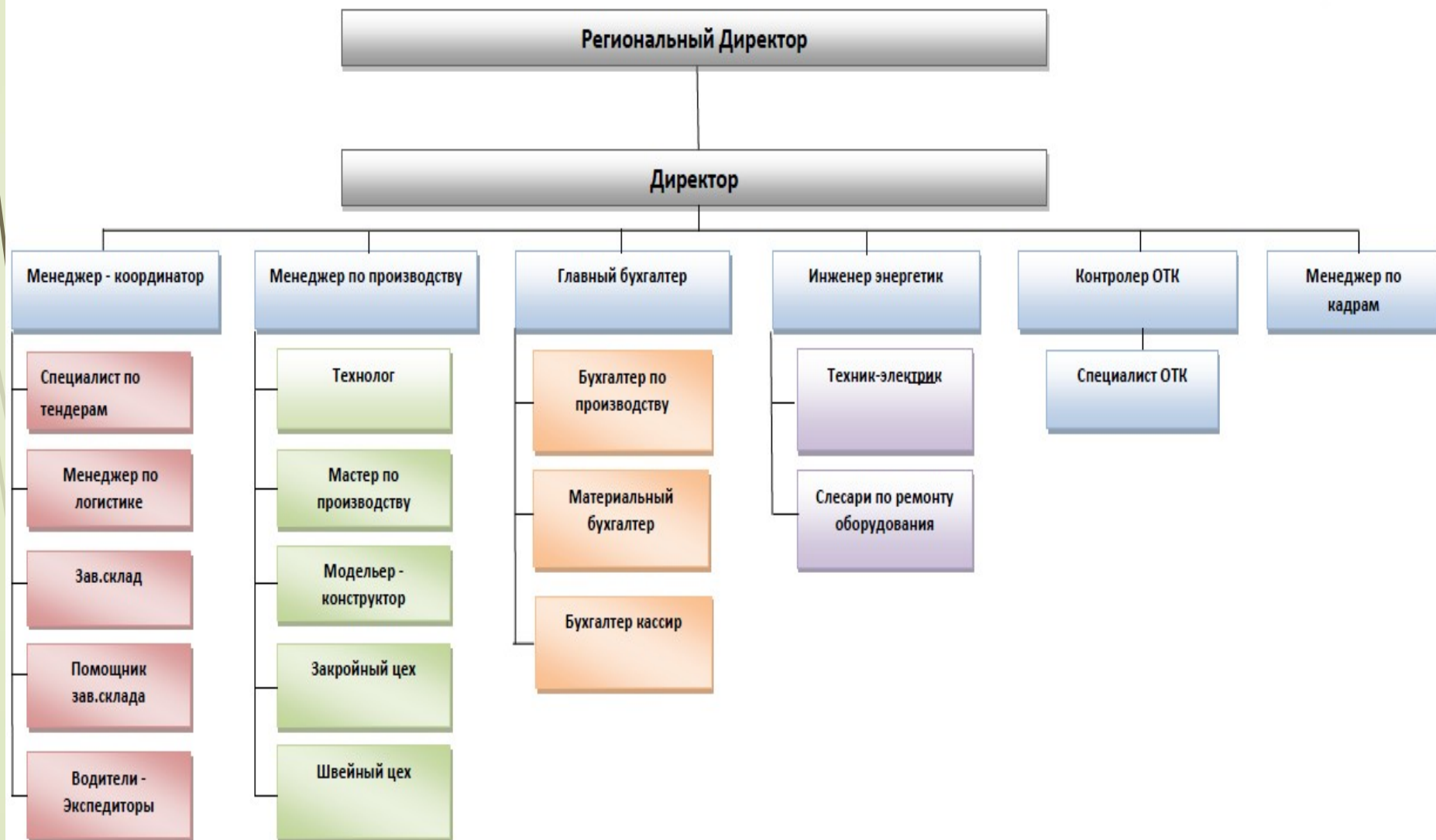


Формирование и этапы разработки маркетинговой стратегии компании



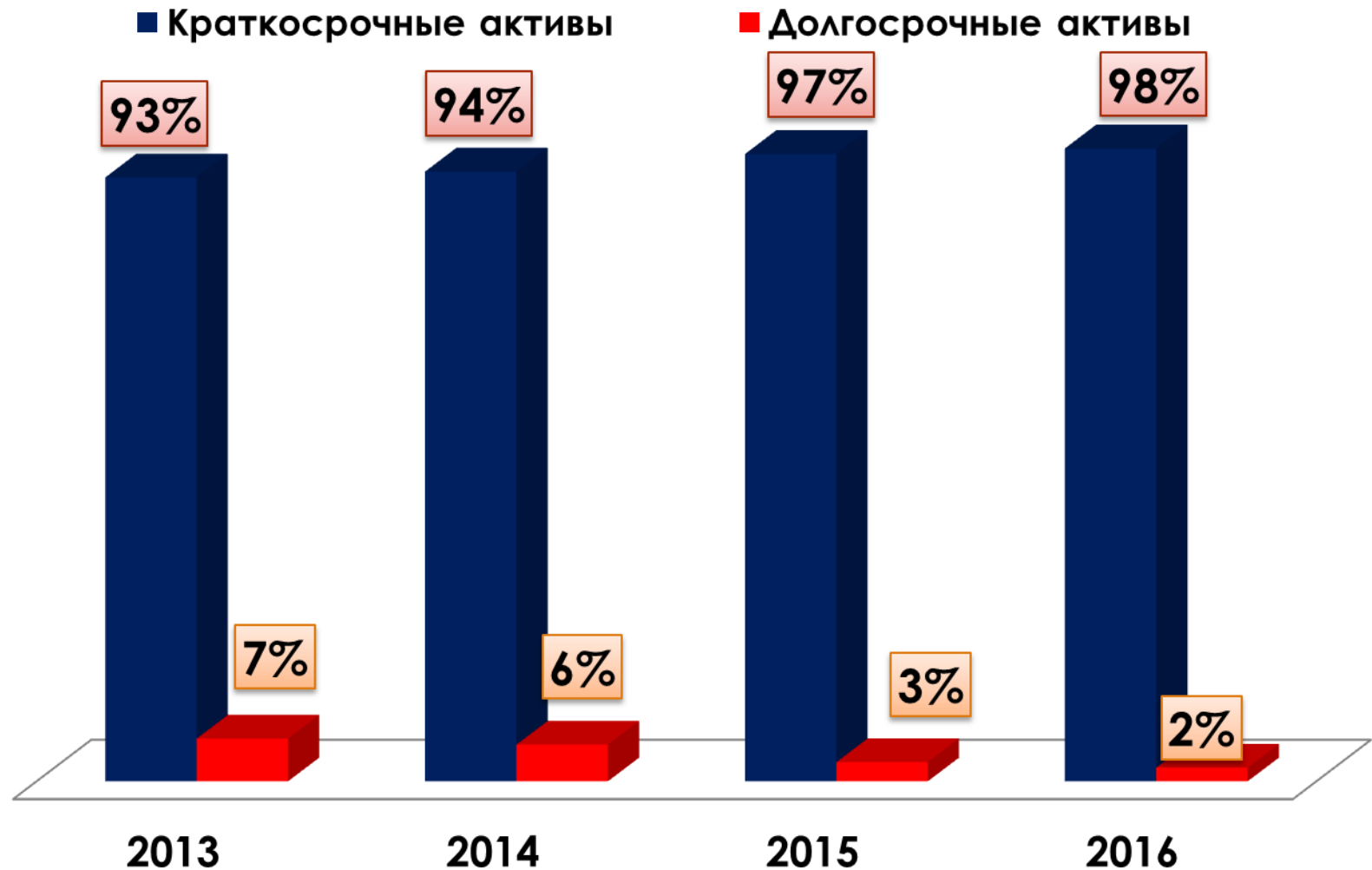
Организационно-функциональная структура ТОО «NGS+»

7



Структура активов ТОО «NGS+» за 2013-2016 гг.

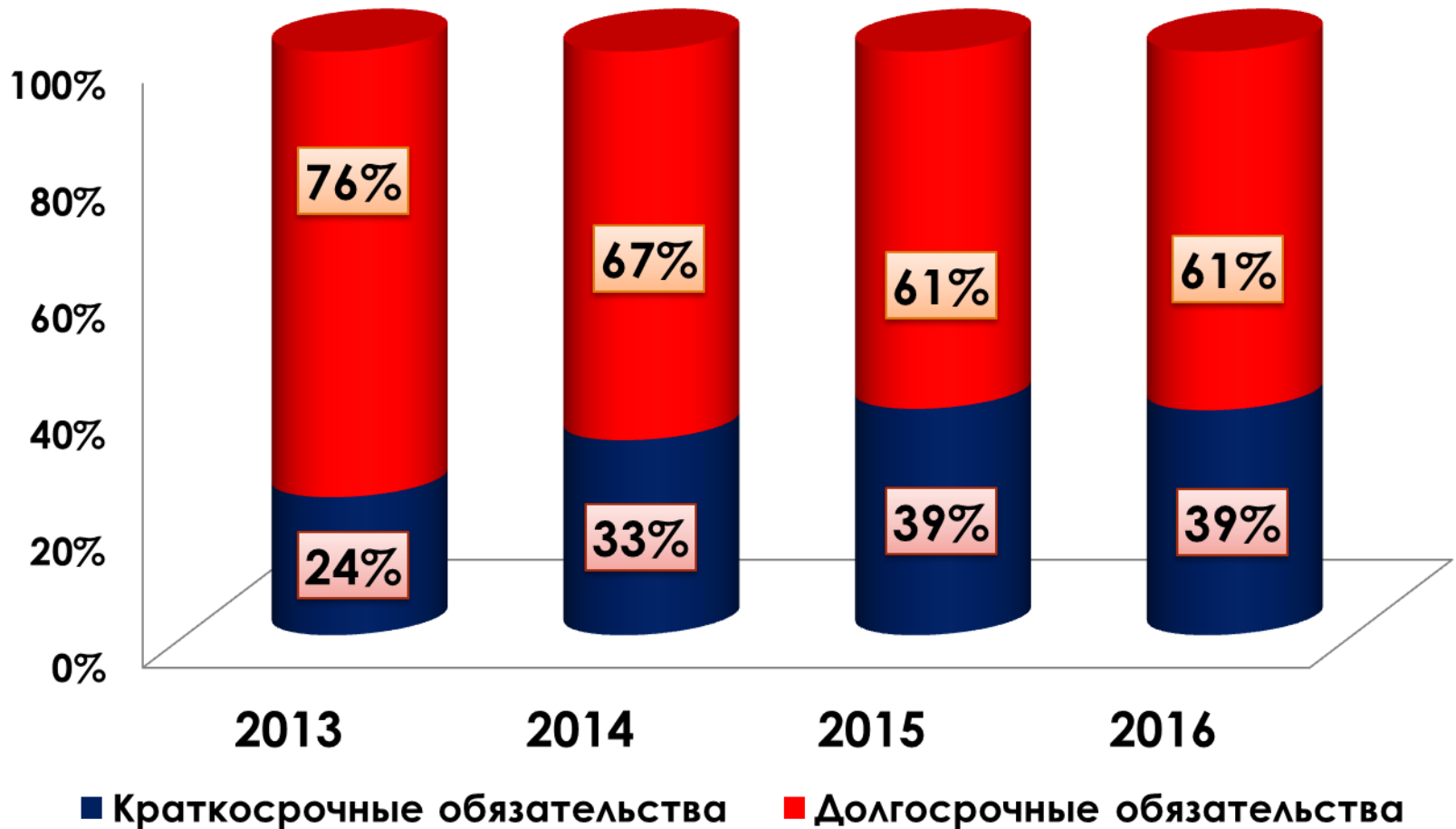
8



Примечание: составлено автором

Структура пассивов ТОО «NGS+» за 2013-2016 гг.

9



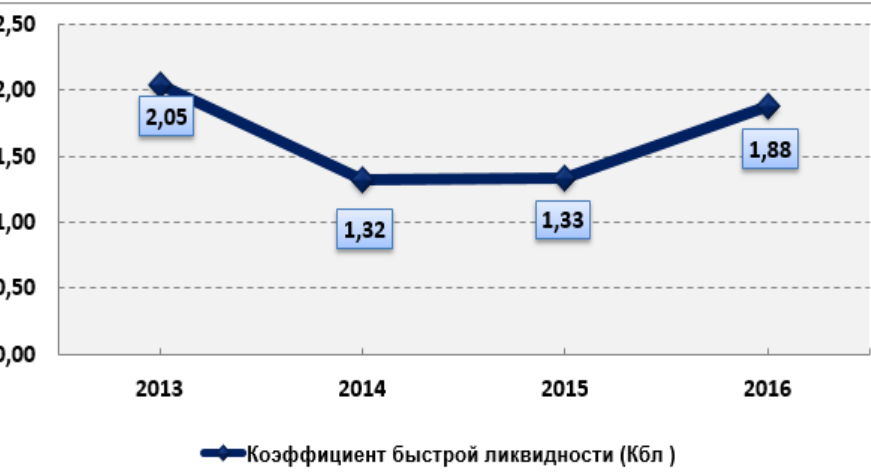
Примечание: составлено автором

Вероятность банкротства ТОО «NGS+» по четырехфакторной модели ИГЭА

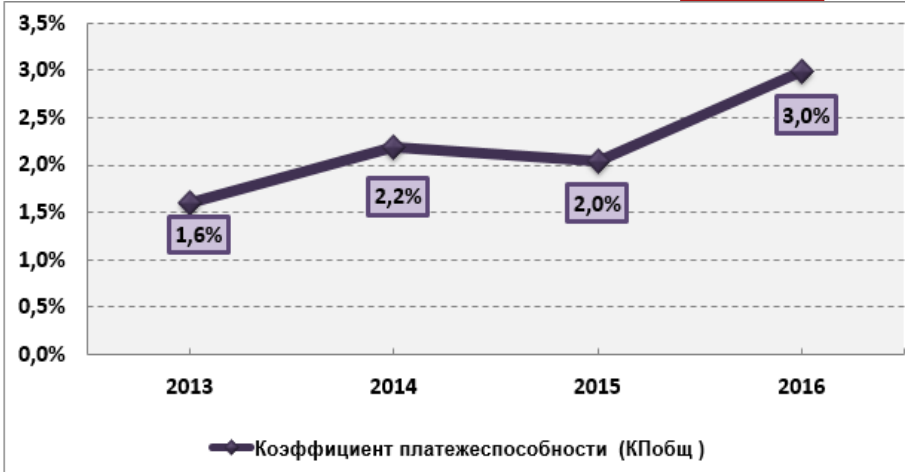
10

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	2	3	4
Исходные данные			
Активы	542 234	717 124	898 051
Оборотный капитал	334 268	406 032	543 425
Чистая прибыль (убыток)	12 240	2 723	115 431
Балансовая стоимость собственного капитала	11 895	14 617	26 857
Выручка	843 607	499 773	402 796
Суммарные расходы	795 829	464 698	312 294
Модель прогнозирования банкротства предприятия ИГЭА			
X1	0,62	0,57	0,61
X2	1,03	0,19	4,30
X3	1,56	0,70	0,45
X4	0,02	0,01	0,37
R-модель	6,29	4,97	9,63
Вероятность банкротства предприятия: - если $R < 0$ - максимальная (90%-100%). - если $0 < R < 0,18$ - высокая (60%-80%) - если $0,18 < R < 0,32$ - средняя (35%-50%). - если $0,32 < R < 0,42$ - низкая (15%-20%). - если $R > 0,42$ - минимальная (до 10%).			
Вероятность банкротства предприятия	до 10%	до 10%	до 10%

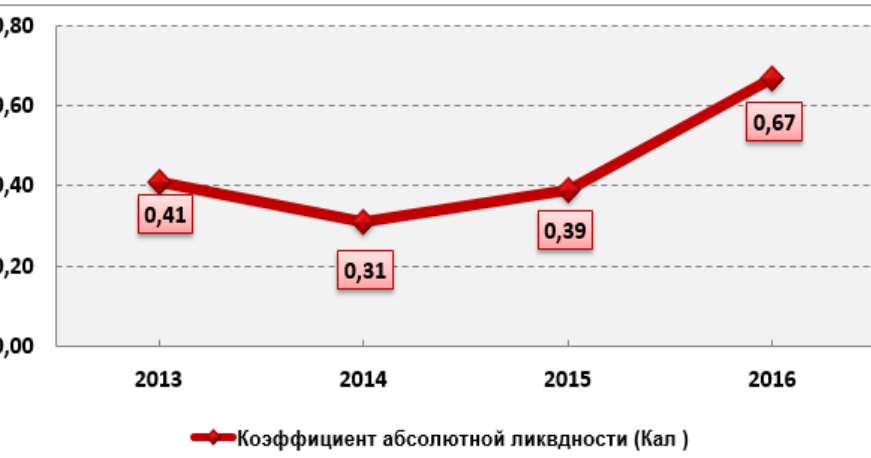
Финансовые показатели ТОО «NGS+»



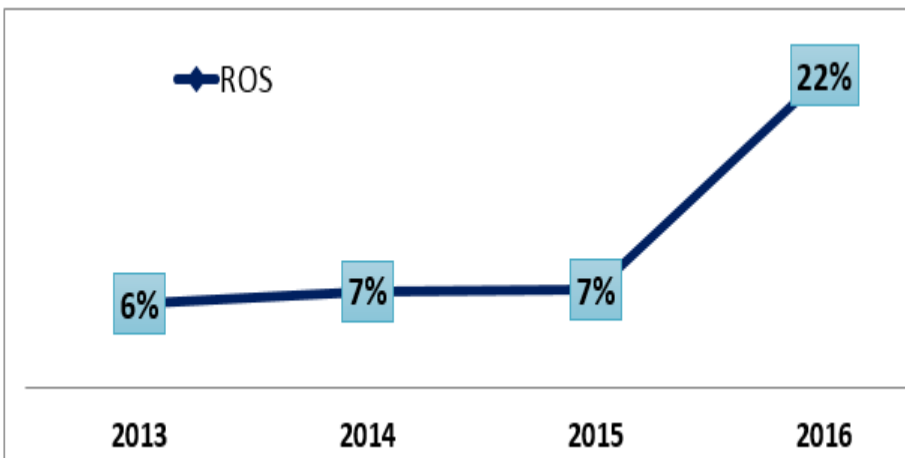
Динамика коэффицента быстрой ликвидности



Динамика показателя общей платежеспособности



Динамика коэффицента абсолютной ликвидности



Динамика рентабельности продаж
Примечание: составлено автором

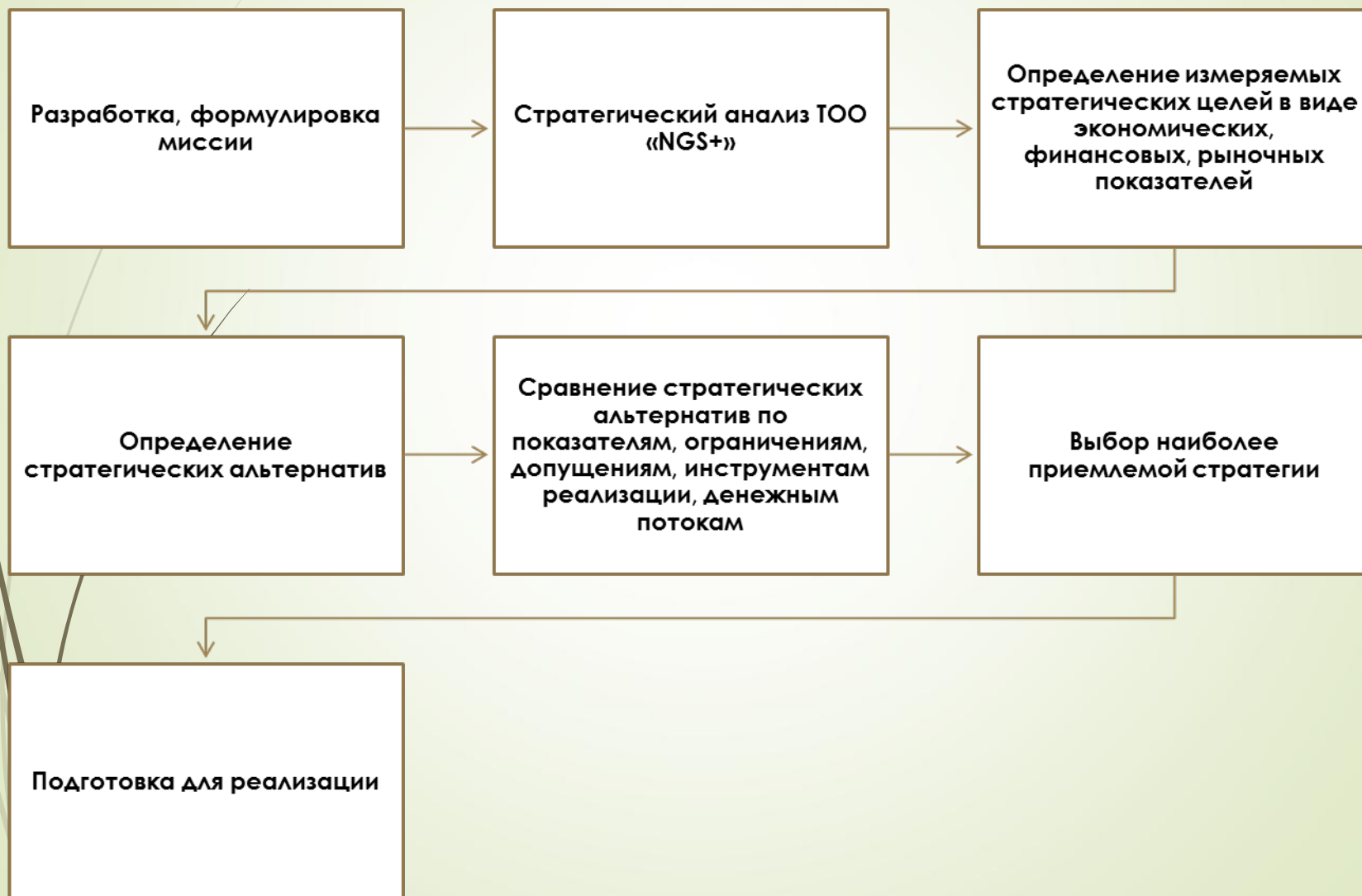
SWOT-анализ компании ТОО «NGS+»

Сильные стороны компании:	Слабые стороны компании:
1. прочные связи с поставщиками 2. репутация устоявшегося игрока на рынке; 3. высокое качество продукции 4. предложение высокодифференцированной товарной линейки 5. современное оборудование 6. своевременное, оперативное реагирование на изменения рынка в целом 7. наличие собственной производственной базы, что дает контроль над качеством продукции	1. большая зависимость от существующей клиентской базы 2. слабо отработан вопрос бесперебойной поставки инертных материалов. 3. при большом объеме продаж СИЗ, в т.ч. спецодежды, обуви происходят небольшие отступления от качества продукции.
Угрозы и опасности:	Возможности:
1. снижение качества продукции 2. усиление конкурентной борьбы 3. нестабильность производства 4. кадровый кризис (дефицит высоквалифицированных специалистов)	1. мощная производственная и финансовая база для повышения качества работы и повышения конкурентоспособности предприятия 2. поиск новой ниши на рынке СИЗ специалистов. 3. увеличение объема реализации СИЗ, в т.ч. спецодежды, обуви для сторонних потребителей.
Примечание: составлено автором	

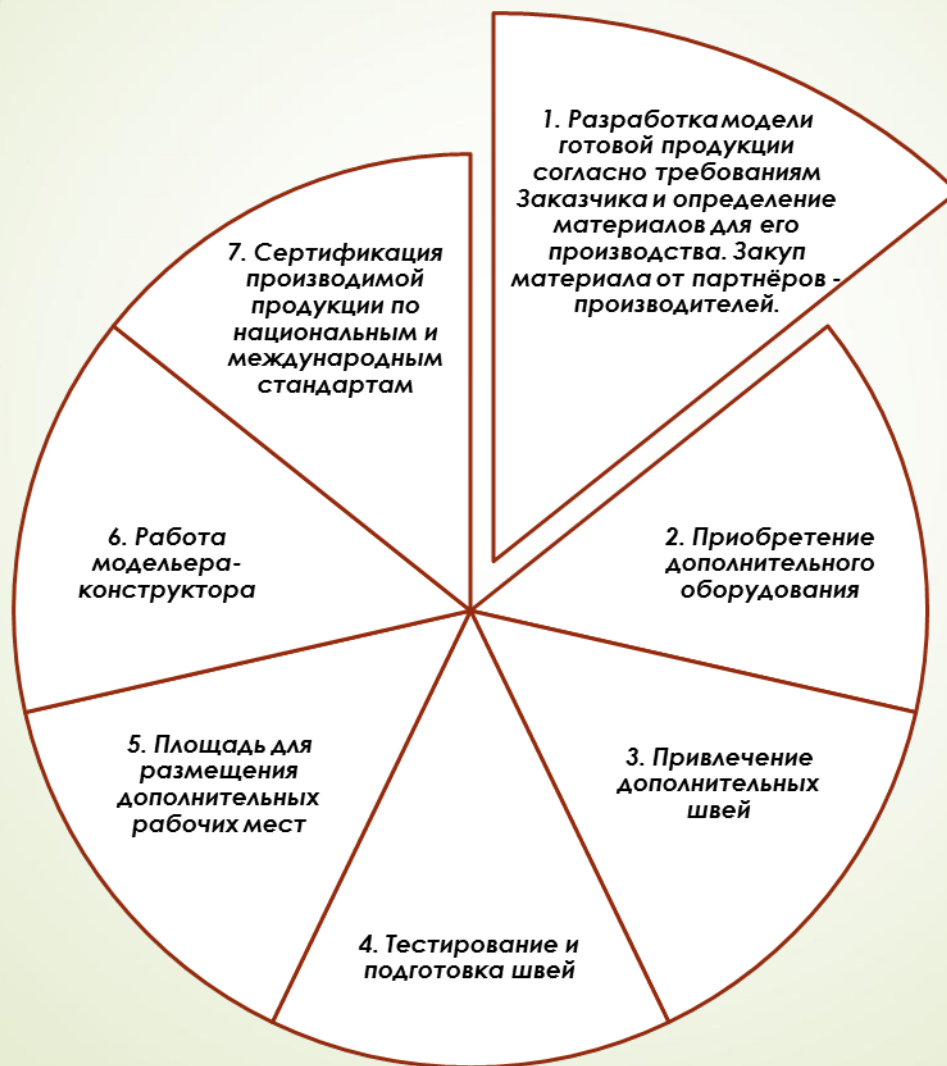
Иерархическая цепочка целей стратегического развития ТОО «NGS+»



Основополагающая стратегия и цели ТОО «NGS+» на 2017-2020 годы



Стратегический план развития производства спецодежды. Основные мероприятия (1-год)



Стратегический план развития производства специальной обуви. Основные мероприятия (2-год)

1. Определение требований, предъявляемых к спецобуви и материалам для ее изготовления.
2. Расчет пакета материалов, состава комплектующих, обеспечивающих защиту ног от климатических и производственных воздействий.
3. Повышение квалификации персонала обувного производства.
4. Проведение тестирования специальной обуви, материалов и комплектующих.
5. Расширение производственных мощностей. Модернизация деталей и комплектующих производственного оборудования. Приобретение дополнительных оборудования.

№	Наименование оборудования	Тип, марка	Кол-во
1	Термотрансферный пинетр для печати этикеток с внутренним смотчиком	I 4208	1
2	Швейная машинка (одноигольная) PFAFF	441 - 075/03 BL	15
3	Швейная машинка (двухигольная) PFAFF	1244 - 4/01 CL	10
4	Швейная машинка (одноигольная, колонковая) PFAFF	1293 - 944/01 CLM	10
5	Машина для приклеивания подкладки к кожаной детали	01275P 5	1
6	Пресс для текстиля	06160P 3	1
7	Пресс-форма с колодками размеры 36-47		24
8	Станок для затяжки носовой части обуви		1

Таблица 1 - Перечень приобретаемого оборудования

Планирование и реализация проекта плана освоения производства СИЗ (3-год)

Создание совместных предприятий прошло стадию переговоров и в настоящее время уже составлен План мероприятий по совместному производству СИЗ на 2019 -2020гг.

- Распределение финансов;
- Расширение производства за счет проведения модернизации; существующего оборудования;
- Обучение местных специалистов с выездом на действующие производственные предприятия;
- Приглашение специалистов международного класса для разработки наиболее приемлемых технологий производства СИЗ;
- Налаживание производства по принципу "полный цикл";
- Сертификация готовой продукции.

Выводы:

Анализ современных тенденций и особенности развития предприятий на рынке СИЗ, специальной одежды и обуви позволяет утверждать, что для того, чтобы казахстанские компании смогли успешно функционировать на рынке, руководство должно уделять пристальное внимание не только разработке, но и реализации стратегии развития предприятия.

❖ В качестве объекта исследования послужило производственное предприятие ТОО «NGS+». В диссертационной работе составлен план производства ТОО «Завод Плюс» осуществляющий для ТОО «NGS+» на основании требований тендерной документации, а также в соответствии с утвержденными внутренними процедурами компании.

❖ Концепция плана предусматривает правильную организацию и оптимизацию существующих процессов производственного предприятия ТОО «Завод плюс» для максимального и своевременного обеспечения потребностей компании. Цель данного плана - обеспечение компании ТОО «NGS+» качественной огнеупорной спецодеждой, специальной обувью и средствами защиты.

❖ Помимо существующего потенциала ТОО «Завод Плюс», план раскрывает оптимизацию существующих процессов швейного производства - как основного направления в деятельности предприятия, а также модернизацию имеющегося в наличии оборудования по производству специальной обуви и производства СИЗов. В процессе модернизации существующего оборудования будут учтены все требования Заказчика на выпускаемую продукцию, а также соответствие продукции по международным стандартам *что выведет производство на новый уровень развития и выпуску конкурентноспособных товаров в Казахстане.*

Спасибо за внимание!!!