



Высшая школа бизнеса

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

Магистрант MBA программы: Джангабылов Сымбат

*Научный руководитель: д.э.н. РФ, РК, член-корр. МЭАЕ
Куатбаева Г.К.*

АСТАНА, 2017

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 макросреда; 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

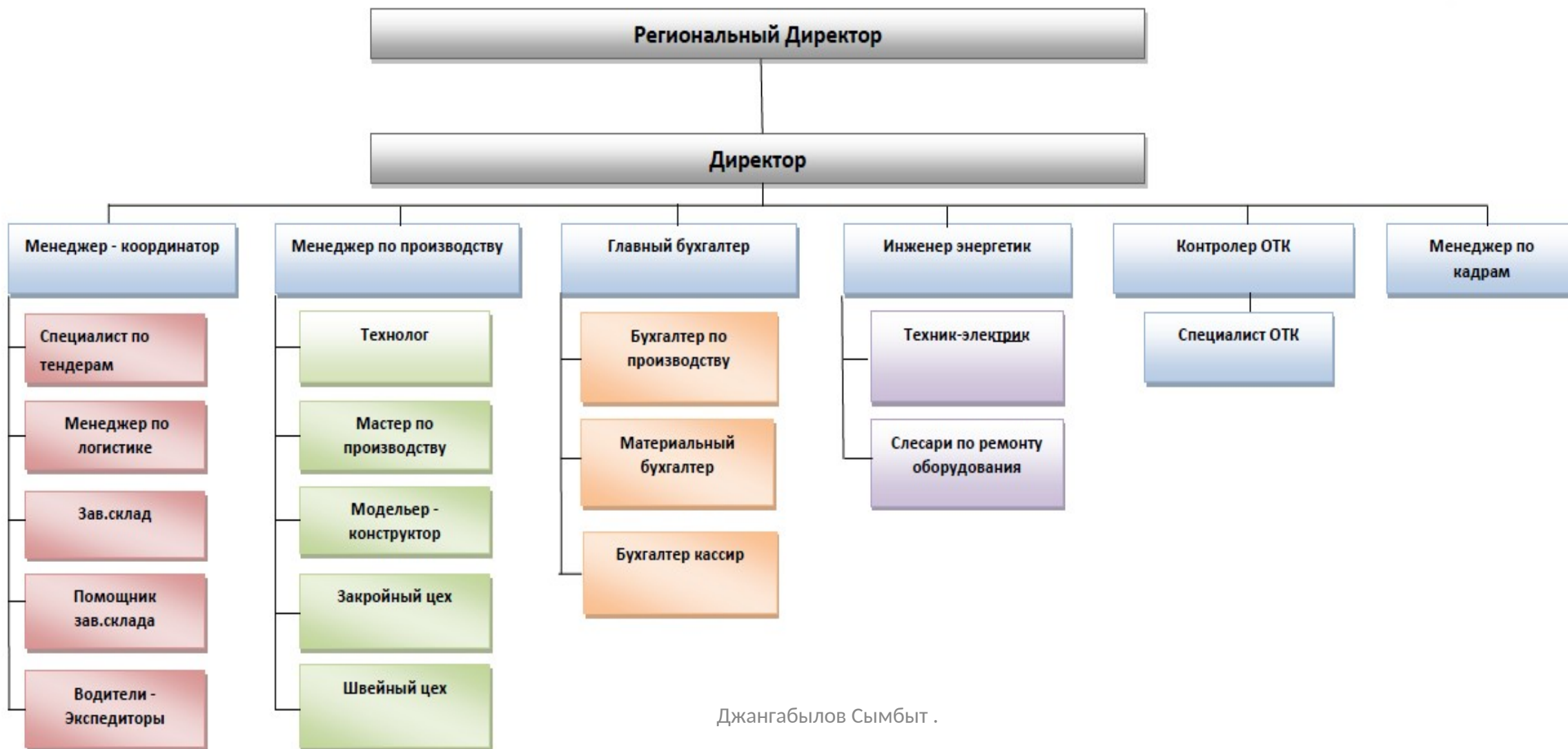
Объект исследования

- процесс стратегического управления организацией ТОО «NGS+»

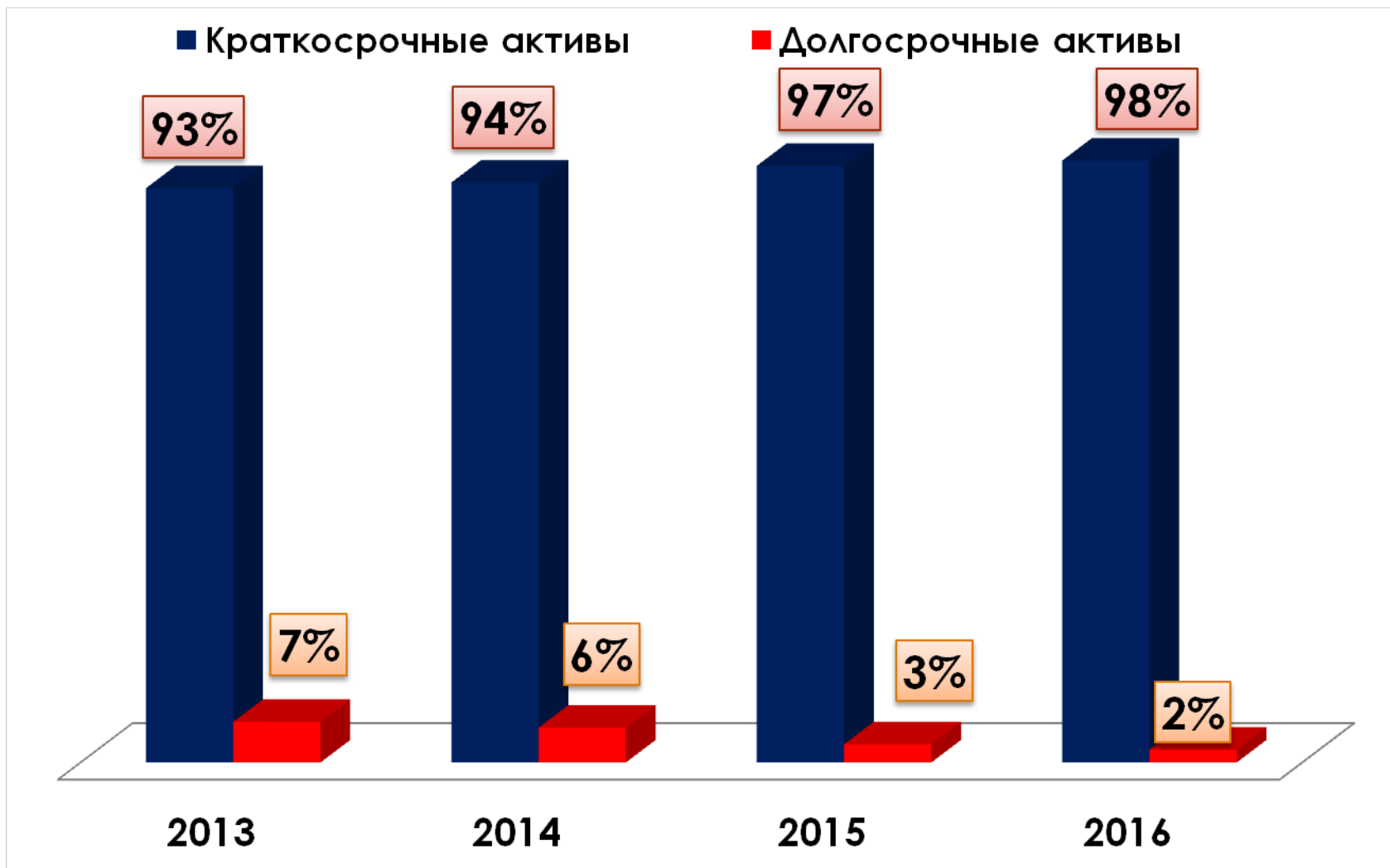
Предмет исследования

- экономические отношения между участниками процессов стратегического управления организацией.

Организационно-функциональная структура ТОО «NGS+»

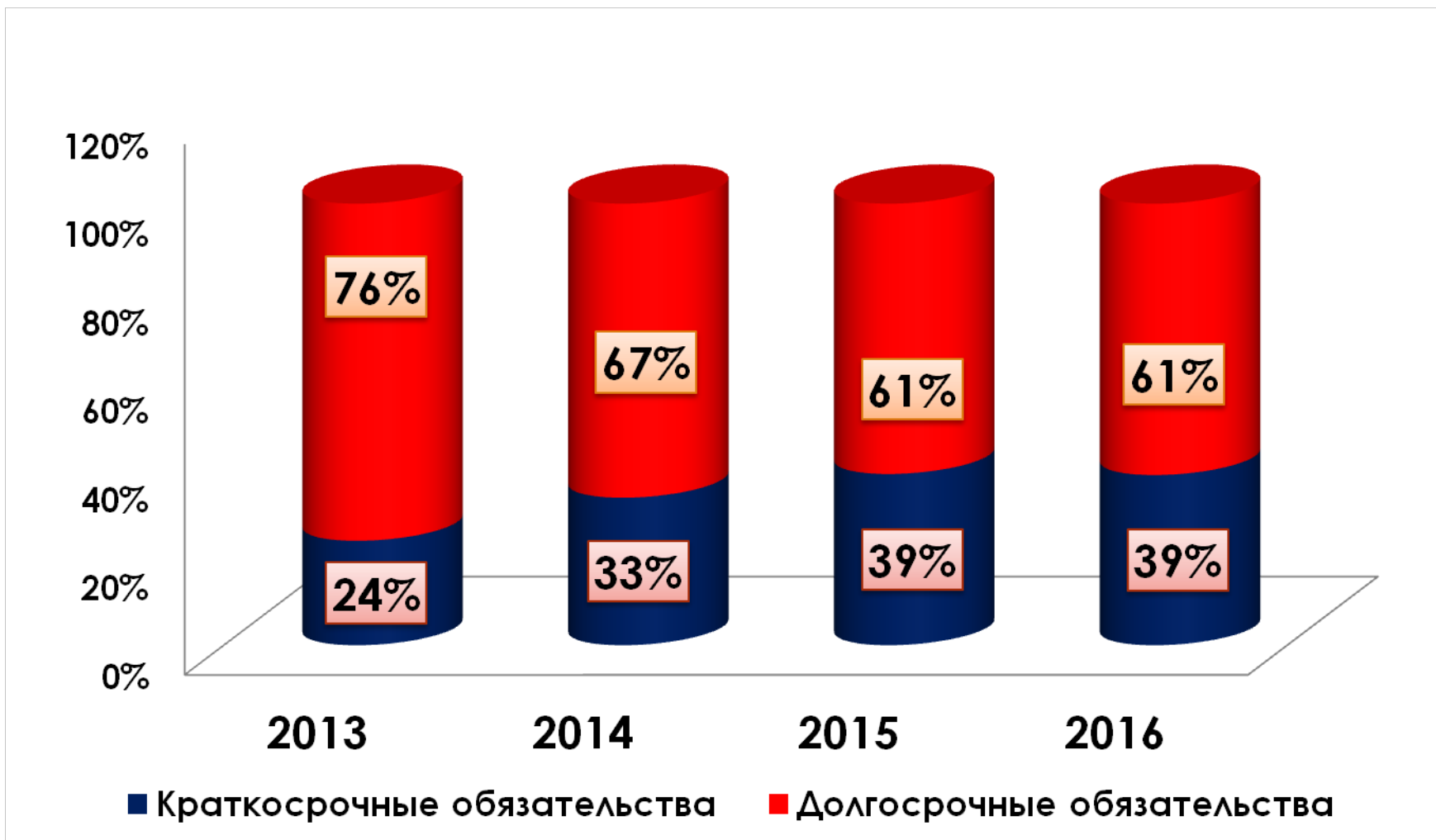


Структура активов ТОО «NGS+» за 2013-2016 гг.



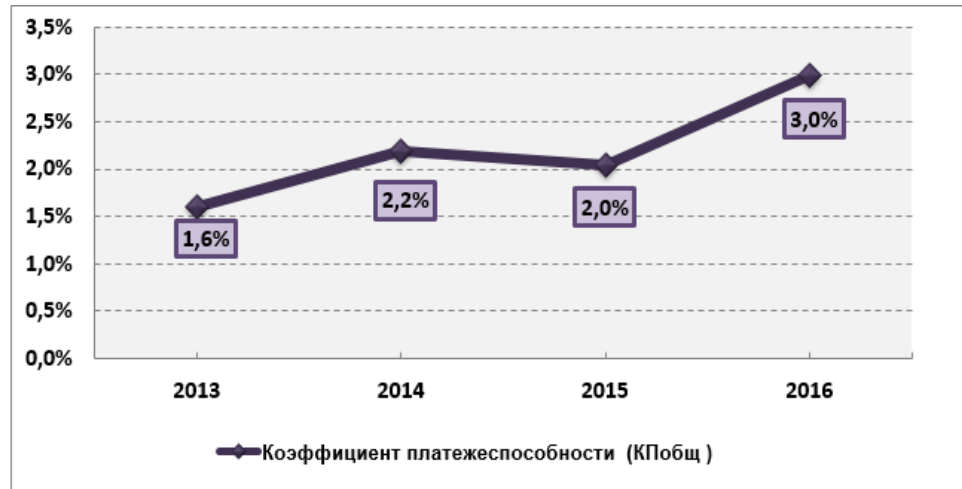
Джангабылов Сымбыт .
Примечание: составлено автором

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

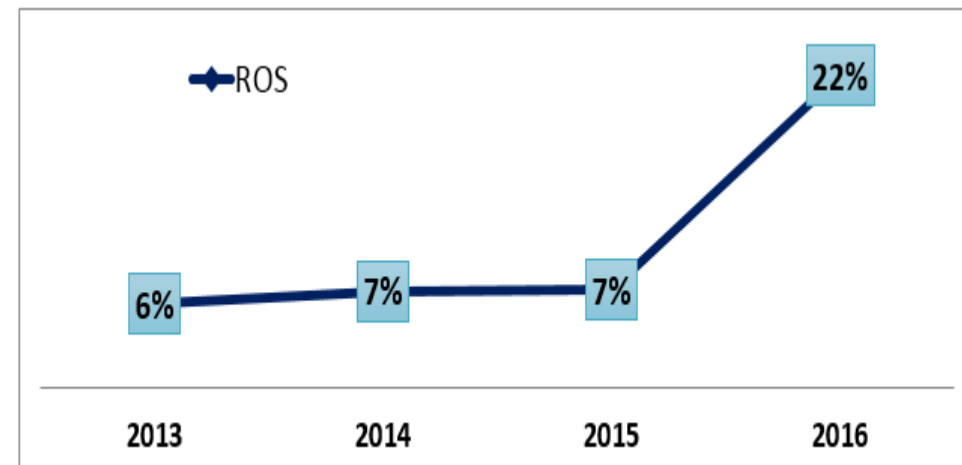


Джангабылов Сымбыт.

Примечание: составлено автором



**Динамика показателя общей
платежеспособности**



Динамика рентабельности продаж
Примечание: составлено автором

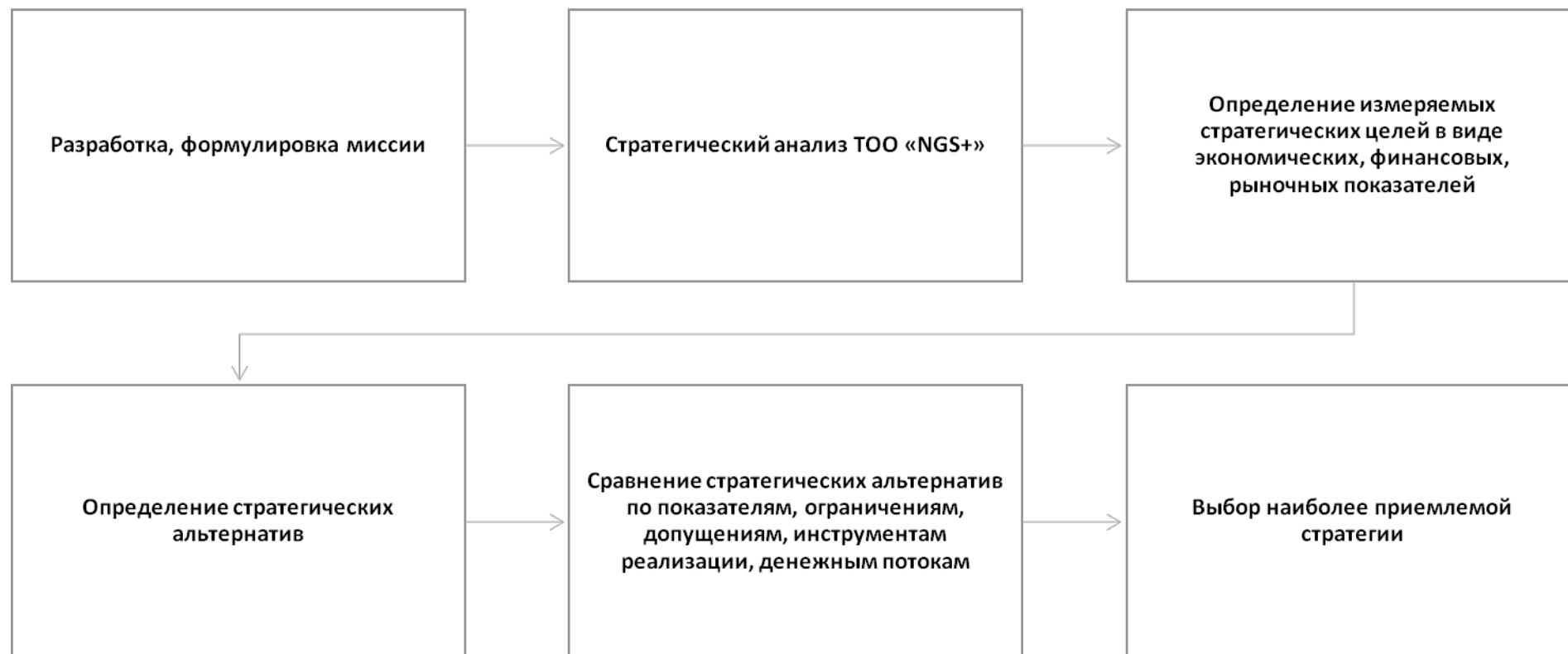
SWOT-анализ компании ТОО «NGS+»

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	

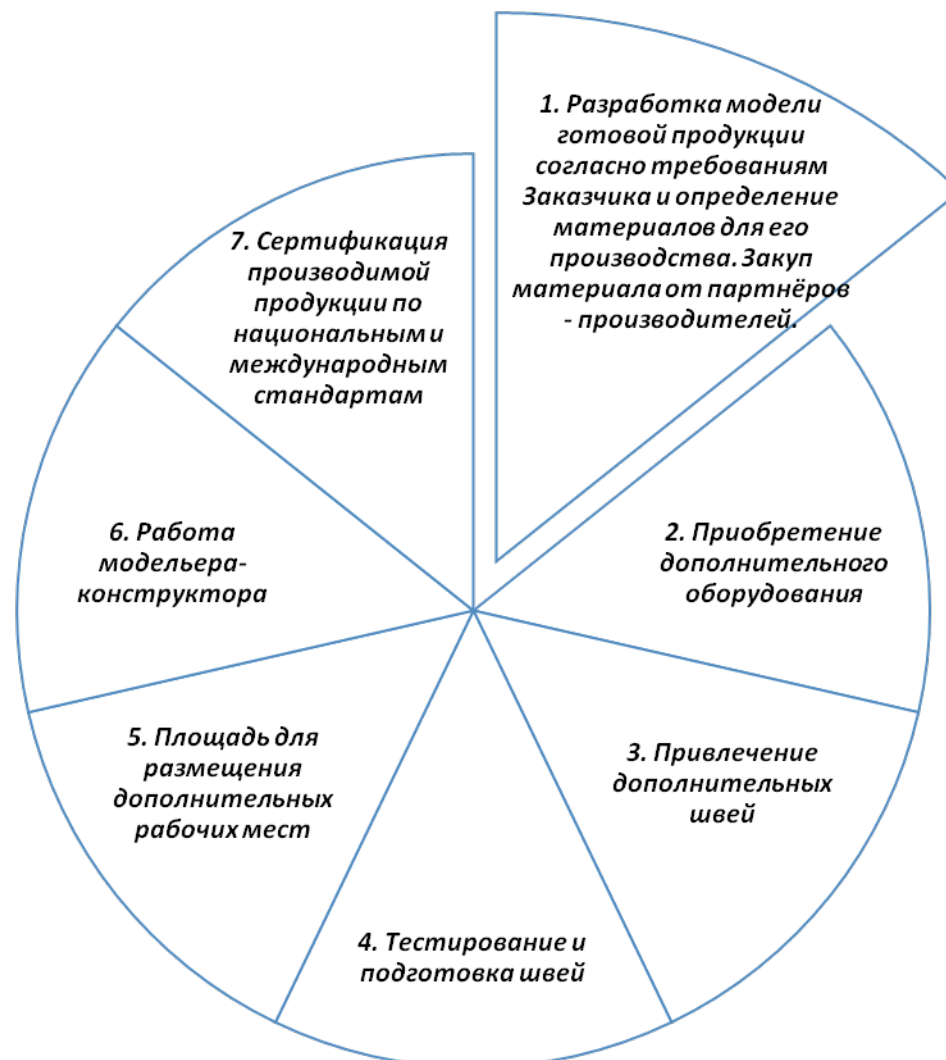
Иерархическая цепочка целей стратегического развития ТОО «NGS+»



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 принтер 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 !

Магистрант MBA программы: Джангабылов Сымбат