

Слайд 1

Уважаемый Председатель и уважаемые члены ГЭК. Вашему вниманию предлагается дипломная работа на тему – Деятельность менеджера по формированию и развития внешнеэкономических связей организации: теория и практика.

Слайд 2

Актуальность темы исследования обусловлена неотъемлемой ролью менеджера в установлении внешнеэкономических связей организации. Только менеджер по формированию и развитию внешнеэкономических связей может принять во внимание весь перечень факторных признаков, оказывающих влияние на ведение бизнеса на рынке целевой страны, и оценить их должным образом, что, в свою очередь, будет способствовать повышению эффективности процесса стратегического управления внешнеэкономической деятельностью.

Слайд 3

Объект исследования - АО «Код Оф Трейд». Предмет исследования – внешнеэкономические связи организации.

Слайд 4

Целью данной работы является разработка рекомендаций по повышению эффективности внешнеэкономических связей АО «Код Оф Трейд» за счет оптимизации деятельности менеджера. Для достижения поставленной цели были поставлены следующие задачи.

Слайд 5

Теоретическая и методологическая основа данного исследования также представлены на слайде. Практическая значимость данного исследования состоит в разработке рекомендаций по повышению эффективности внешнеэкономических связей АО «Код Оф Трейд».

Слайд 6

Для функционирования АО «Код Оф Трейд» как франчайзера в международном бизнесе были выбраны оптимальные стратегии, перечень которых представлен в таблице. Наиболее оптимальной стратегией из представленных, исходя из поставленной цели развития сети в международном бизнесе, выступает стратегия развития рынка.

Слайд 7

В качестве мероприятий по развитию франчайзинговой деятельности компании АО «Код Оф Трейд» предлагаются следующие мероприятия.

Слайд 8

При условии выхода компании АО «Код Оф Трейд» на международный рынок как франчайзера должны учитываться факторы, представленные на слайде. Таким образом, в работе были определены риски международного франчайзинга для компании АО «Код Оф Трейд». Предложенные меры акцентируют внимание на некоторых важных аспектах франчайзинговых соглашений и франчайзинговой деятельности в целом. Но внимания и тщательного контроля требуют абсолютно все пункты и условия франчайзингового договора, действия и мероприятия, осуществляемые как франчайзерами, так и франчайзи.

Слайд 9

Анализируя перспективы развития такой формы организации бизнеса как франчайзинг в России, необходимо отметить, что в сравнении с американским франчайзингом, российский развивается более медленными темпами. Рассмотрим пример прогноза, сделанный аналитиками. В соответствии с данными рисунка можно сделать вывод, что франчайзинговый рынок США развивается гораздо более высокими темпами и значительно превосходит отечественные показатели по количеству франчайзинговых точек..

Слайд 10

Для определения уровня готовности АО «Код Оф Трейд» к переменам был использован опросник «Оценка готовности организации к переменам» Х. Рамперсада. Выявлено, что 16,8% сотрудников считают, что организация не готова к изменениям; 38,9% считают, что готовность организации удовлетворительная; 28,4% — готовность высокая и 15,8% — крайне высокая. В ходе проведения исследования были проведены экспертные опросы, в результате которых выделены методы и технологии, которые необходимо использовать при разработке и реализации изменений в организациях, в том числе при сопротивлении персонала. Эксперты отнесли к ним следующие: постоянное, пошаговое информирование сотрудников; вовлечение сотрудников в процесс принятия решений; поддержка сотрудников; личные беседы; переговоры; маневрирование и мягкое манипулирование; активное вовлечение сотрудников в модернизацию; контроль психологического климата в коллективе; контроль уровня вовлеченности персонала; проведение консультационных мероприятий психологического и организационного характера.

Слайд 11

Для нахождения согласованной оценки группы экспертов определяется сумма весов оценок по каждому показателю. Это отображено в таблице. Таким образом, проанализировав деятельность объекта исследования с учетом возможных перспектив на международном рынке в рамках данной работы АО «Код Оф Трейд» была предложена стратегия развития франчайзинга на новых сегментах рынка, цели которой состоят в следующем: укрепить лидирующие позиции на занимаемых сегментах международного рынка; увеличить объем оказываемых услуг; провести дополнительные маркетинговые исследования рынка для более глубокого изучения предпочтений и потребностей покупателей. В ходе исследования механизма франчайзинга компании АО «Код Оф Трейд» было сделано заключение, что франчайзинговая сеть является достаточно успешным субъектом на отечественном рынке, при этом обладает рядом проблем, связанными с распространением сети на зарубежных рынках, что обусловлено влиянием внешних факторов и целым перечнем возможных рисков, которые в рамках выхода на международный рынок, представляют собой угрозу всей деятельности сети. В качестве рисков, грозящих деятельности франчайзера на зарубежных рынках, были выявлены: риск потери материальных ценностей; риск непокрытия убытков; риск неполучения прибыли; риск проведения неэффективной кадровой политики франчайзи.

Слайд 12

Таким образом, Цель работы достигнута.
Спасибо за внимание!