

Слайд 1

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей ВКР – **«СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ (на примере ТОО «NGS+»)**».

Актуальность исследования обусловлено тем, что Управление развитием бизнеса становится все более актуальным по мере того, как растет темп и уровень социально-экономического развития Казахстана. Развитие организации является не только следствием естественной эволюции, но и результатом целенаправленных усилий управленцев.

Слайд 2

Целью диссертационного исследования является разработка стратегии развития компании на примере ТОО «NGS+».

Для достижения поставленной цели были поставлены и решены задачи, представленные на слайде.

Слайд 3

Объектом исследования является процесс стратегического управления организацией ТОО «NGS+».

Предметом исследования являются экономические отношения между участниками процессов стратегического управления организацией.

Слайд 4

Для достижения цели работы во второй главе работы осуществлен анализ деятельности ТОО «NGS +». Организация более 15 лет активно работает на рынке Казахстана и является одним из лидеров в комплексном снабжении строительных, производственных и нефтедобывающих предприятий специальной одеждой и обувью, средствами индивидуальной защиты, оборудованием по технике безопасности, высококачественными крепежными и расходными материалами, а также рядом других товаров.

Слайд 5

В ходе анализа показателей деятельности было установлено, что на протяжении всего анализируемого периода в структуре совокупных активов наибольший удельный вес имеет краткосрочные активы, процентное соотношение которых значительно преобладает от краткосрочных, что свидетельствует о формировании достаточно мобильной структуры активов, способствующая ускорению оборачиваемости средств ТОО «NGS+».

Слайд 6

Далее, рассмотрим структуру обязательств ТОО «NGS+» (см. рис. на слайде презентации).

Как мы видим, в структуре обязательств предприятия преобладают долгосрочные обязательства. Это связано с высокой доли прочих долгосрочных финансовых обязательств, а именно обязательства перед материнской Группы компании «NGS+».

Слайд 7

Проанализировав показатели ликвидности предприятия, мы наблюдаем положительные тенденции всех показателей ликвидности компании, что свидетельствует об отсутствии влияния внешних заимствований на хозяйственную деятельность компании.

Слайд 8

Далее была рассмотрена деятельность ТОО «NGS+» при помощи SWOT-анализа компании, который представляет собой практический инструмент для выявления сильных и слабых сторон деятельности компании (см. табл. На слайде).

Таким образом, рассмотрев данную матрицу, можно сделать выводы, о том, что у ТОО «NGS+» сильных сторон больше, чем слабых. Количество благоприятных и неблагоприятных факторов внешней среды и конкурентов примерно одинаковое.

Слайд 9

Иерархическая цепочка целей стратегического развития ТОО «NGS+» - представлена вашему вниманию на экране.

Слайд 10

ТОО «NGS+» производящее спецодежду, специальную обувь, средства защиты органов дыхания, СИЗ органов зрения, крепежные изделия является сложной многоуровневой структурой, у которой главная задача заключается в захвате большей доли рынка. В этой связи, необходимо придерживаться определенного алгоритма обоснования стратегии, состоящего из следующих этапов:

1. Разработка, формулировка миссии.
2. Стратегический анализ ТОО «NGS+».
3. Определение измеряемых стратегических целей в виде экономических, финансовых, рыночных показателей.
4. Определение стратегических альтернатив.
5. Сравнение стратегических альтернатив по показателям, ограничениям, допущениям, инструментам реализации, денежным потокам.
6. Выбор наиболее приемлемой стратегии. После проведенного моделирования топ-менеджмент выбирает наиболее рациональную стратегию развития ТОО «NGS+».
7. Подготовка для реализации.

Слайд 11

Стратегический план развития производства спецодежды. Основные мероприятия (1-год) – схема на слайде презентации.

Слайд 12

Основными мероприятиями, направленными для развития данного производства, является модернизация существующего производственного потенциала ТОО «Завод плюс»

который имеет оборудование и людские ресурсы для производства обуви литьевым методом крепления подошвы. Параллельно с оптимизации налаженного швейного производства будут реализованы мероприятия и в производстве спецобуви, а именно:

- определение требований Заказчика к материалам при изготовлении спецобуви;
- расчет, разработка и заказ новых пресс-форм для заливки подошвы спецобуви согласно утвержденному дизайну и требованиям на спецобувь от Заказчика;
- расчет, разработка и заказ материалов верха обуви, согласно утвержденному дизайну и требования Заказчика;
- подбор необходимых компонентов сырья для заливки подошвы, комплектующих деталей и фурнитуры для производства утвержденной модели обуви.

К середине 2018г. планируется полностью обновить парк оборудования и приобрести дополнительное количество швейных машин (см. табл. На слайде).

Выпуск обуви планируется начать с середины 2018г.

Слайд 13

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

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

Слайд 14

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.

Слайд 15

Таким образом, Цель работы достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.