

**РАЗРАБОТКА
СТРАТЕГИЧЕСКОГО
ПЛАНА НА ПРЕДПРИЯТИИ
(НА ПРИМЕРЕ ЗАО «ТАНДЕР»
МАГАЗИН «МАГНИТ»)**

Выполнил: студент группы ЗЭЧ-23 М

Рустейко А.А.

Научный руководитель: к.э.н.,

старший преподаватель

Сафаргалиева Д.Ф.

- **В условиях жесткой конкурентной борьбы и быстро меняющейся ситуации все более актуальной становится необходимость прогнозирования и анализа последствий управленческих решений с учетом всех факторов. Для обоснования и оценки таких решений необходимо применять инструментарий стратегического планирования. В настоящее время возникает острая потребность в проведении стратегического планирования, включающего в себя решение ряда крупных вопросов, связанных с анализом макро- и микросреды бизнеса. Именно эффективно разработанный стратегический план позволит нашей организации эффективно функционировать, и добиваться**

- **Целью работы является разработка рекомендаций по совершенствованию стратегического планирования в организации.**

- Достижение указанной цели потребовало постановки и решения следующих задач:
- изучить теорию стратегического планирования;
- исследовать методы стратегического анализа;
- провести анализ маркетинговой деятельности организации;
- разработать рекомендации по совершенствованию разработки стратегического планирования в ЗАО «Тандер» магазин «Магнит»;

Рассмотрим организационную структуру ЗАО «Тандер» магазина «Магнит».

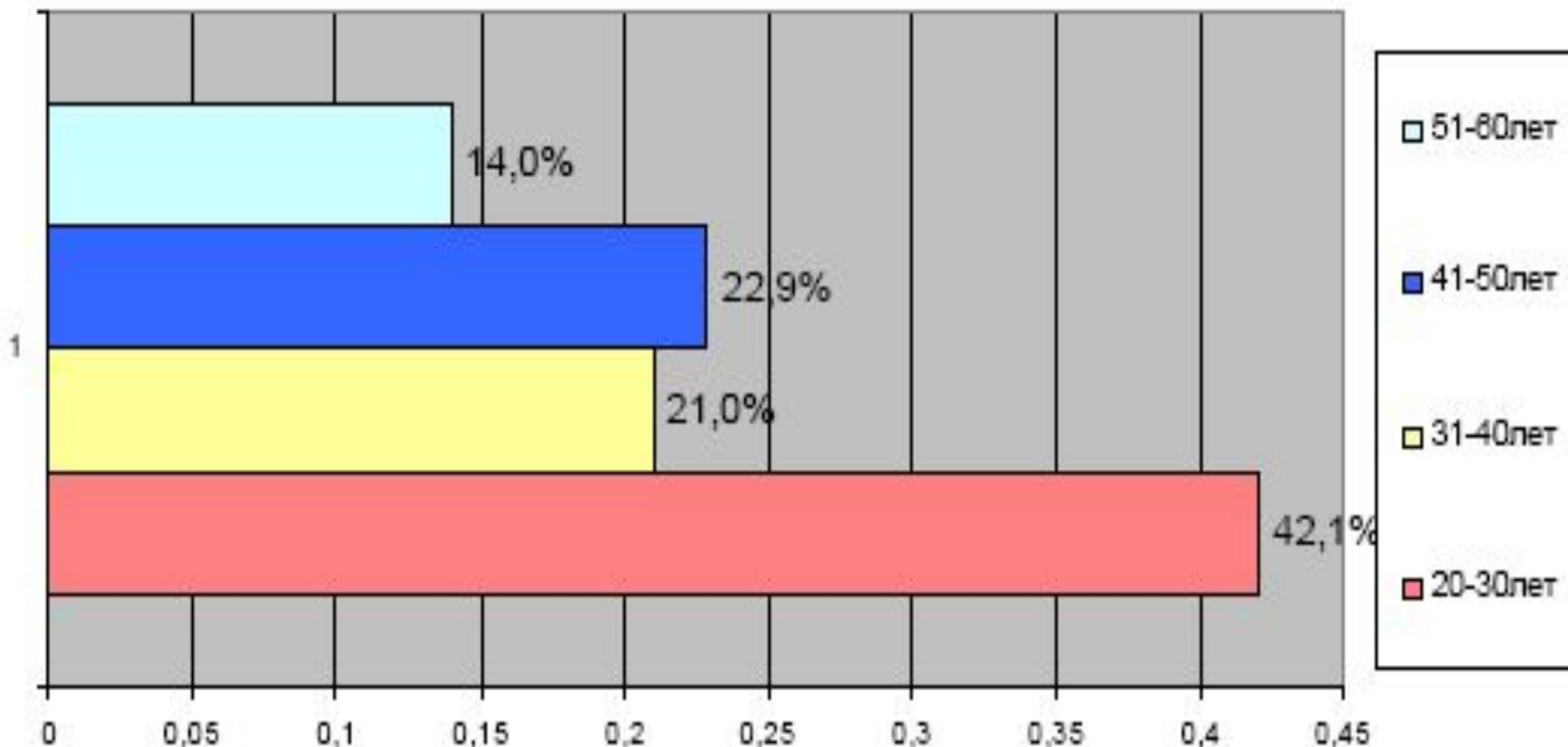


Анализ основных финансовых результатов деятельности ЗАО «Тандер» магазина «Магнит»

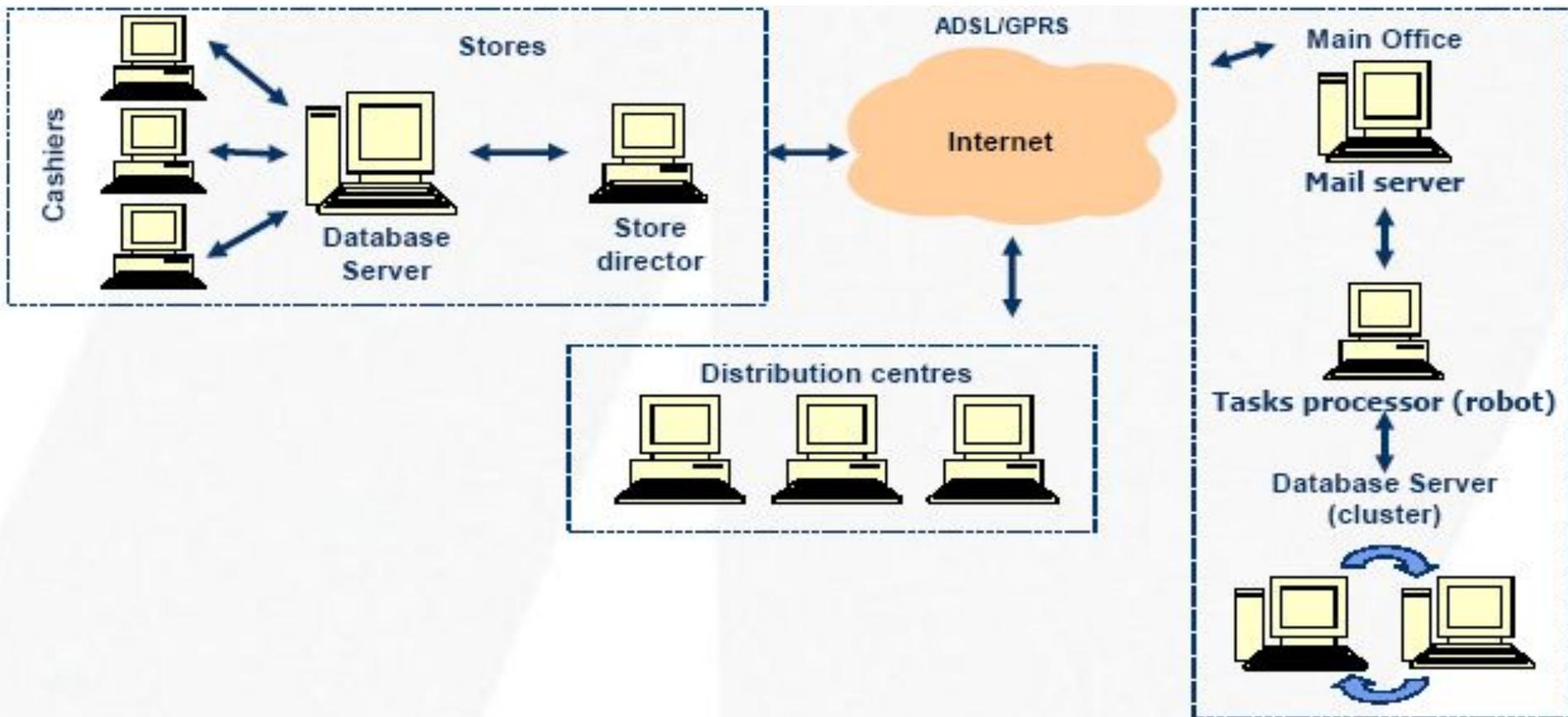
Наименование показателей	2012	2013	2014	2013 к 2012		2014 к 2013	
				Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
Выручка от реализации, всего	1273975	2445420	2961336	1171458	1,92	515914	1,21
Себестоимость реализованной продукции	1035260	195784	258761	922585	1,89	629775	1,32
Валовая прибыль	238718	48758	37372	24886	2,04	-11386	0,77
Коммерческие расходы	21468	2972	2056	826	1,38	-916	0,69
Прочие доходы	84570	134834	216547	50264	1,59	81713	1,61
Прочие расходы	59743	101203	189522	41460	1,69	88319	1,87
Прибыль до налогообложения	465526	794174	623413	328652	1,71	-17076	0,78

Распределение покупателей по возрасту

Возрастные группы респондентов



Маркетинговая информационная система ЗАО «Тандер» магазина «Магнит»



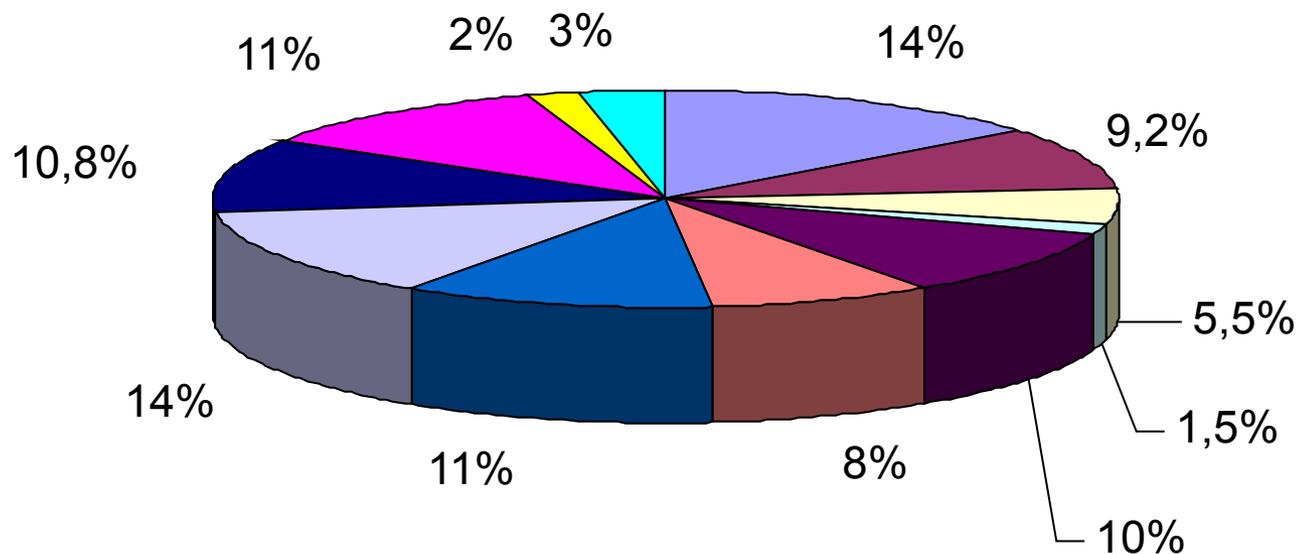
PEST-факторы (оценка по 5 балльной шкале)

Значимые факторы внешней среды, которые могут оказать влияние на деятельность предприятия	Экспертная оценка
1. Политические факторы	
Отсутствие поддержки со стороны государства	3
Ужесточение госконтроля за деятельностью бизнес-субъектов и штрафные санкции	4
2. Экономические факторы	
Сезонность \ влияние погоды	2
Высокая суммарная нагрузка на предприятие и возможность ее усиления	5
Динамика курса рубля	4
Инфляция	4
Опасность экономической нестабильности	5
Динамика ставки рефинансирования ЦБ РФ	5
Наличие 3 прямых конкурентов	4
Рост цен на сырье	5
Агрессивный маркетинг со стороны конкурентов	4
Ухудшение позиций конкурентов	5
3. Социальные факторы	
Стабильный и постоянно растущий круг потребителей.	5

SNW-анализ организации ОАО «Магнит»

Значимые параметры в деятельности предприятия	S	N	W
Компетентность компании в данной сфере деятельности	X		
Условия труда		X	
Текучесть кадров			X
Квалификация персонала		X	
Мотивация и стимулирование персонала		А	
Текучесть кадров			X
Квалификация персонала		X	
Оценка качества работы персонала	X		
Организация планирования	X		
Информационное обеспечение		X	
Качество выпускаемой продукции	X		
Организация маркетинга на предприятии		X	
Качество выпускаемой продукции	X		
Организация маркетинга на предприятии		X	
Организационная структура предприятия		X	
Качество выпускаемой продукции	X		
Формирование запасов	X		
Ассортимент выпускаемой продукции		X	
Организационная структура предприятия		X	
Формирование запасов	X		
Конкурентная позиция		X	
Заработанная плата	x		

Динамика развития магазина и продажи по группам товаров



- | | |
|--|--|
|  алкоголь |  кондитерские изделия |
|  крупы |  овощи, фрукты |
|  мясо, рыба |  молочная продукция |
|  выпечка |  полуфабрикаты |
|  консервированная продукция |  чай, кофе |
|  сопутствующие товары |  прочее |

**Проблемы выявленные при анализе деятельности
магазина «Магнит»
с учетом внешнего и внутреннего окружения.**

- Одной из главных проблем является текучесть персонала организации; активное наступление конкурентов; также нам необходимо увеличить прибыльность от деятельности нашей организации путем привлечения новых клиентов; необходимо повысить мотивацию сотрудников чтобы рабочий процесс осуществлялся более эффективно.

Пути совершенствования разработки стратегического планирования в магазине «Магнит»

- 1) Первое мероприятие, разработанное для магазина «Магнита» направлено на конечного покупателя - это введение специализированных пластиковых карт, применяемых в сети магазинов «Магнит», с предварительным названием «Мой Магнит».**
- 2) Второе мероприятие направлено на стимулирование собственного персонала фирмы. Главная кадровая проблема «Магнита» постоянная «текучка» кадров. Как одной из причин этого явления мы видим низкий уровень внутрикорпоративной культуры. Чтобы попытаться исправить эту ситуацию, можно ввести ранговую систему персонала.**

Выпуск пластиковых карт «Мой Магнит».**В таблице представлен расчет затрат на реализацию этого мероприятия.**

Статья расходов	Обоснования, расчёт	Сумма, руб
Печать пластиковых карт со штрих-кодом	Стоимость одной пластиковой карты составляет 4 рубля. Пробный выпуск составит 5 000 экземпляров на 1 магазин. Расход на пробный выпуск карт = 4 x 5 000	20000,00
Услуги программиста	Всего 1 магазин. Стоимость услуг программиста составляет 1000 руб/час. На перепрограммирование системы 1 магазина уйдет 10 часов. 10 x1000	10000,00
Затраты на рекламу	Печать и изготовление внутренней рекламы для 1 магазина: стоимость печати баннера (1кв. м = 150 руб) 5x10 м составляет: 7500 руб. Также изготовление плакатов для размещения внутри гипермаркета: стоимость печати одного рекламного плаката (1 кв. м стоит 80 руб) 1x2 составит 160 руб. Всего изготовят 20 плакатов.	10700,00
Итого		40700,00 руб.

Расходы на введение ранговой системы

Статья расходов	Обоснование, расчет	Сумма, руб
Наем тренинг менеджеров	Заработная плата менеджера по обучению составляет 30 000 руб. Пробная акция потребует нанять 2 специалистов. Мероприятия будут длиться 12 месяцев. Итого: 12x2x30000	720000,00
Создание единого отдела тестирования	Приобретение двух специалистов, оклад каждого 20 000. Затраты на 2 стола 12000 руб, на 2 кресла – 9000 руб. Приобретение двух ноутбуков – 80000 руб. Канцелярские принадлежности в общем на сумму 5000 руб. А так же вспомогательная техника (сканер, принтер, факс) общей стоимостью 25000 руб. Итого: 20000x2x12+12000+9000+80000+5000+25000	61100,00
Амортизационные отчисления	Приблизительная стоимость компьютера 40000 руб. Срок его годности 5 лет. Значит, амортизационные отчисления составят 20 % в год (8000 руб).	8000,00
Покупная электроэнергия	Стоимость 1кВт = 1,5 руб/час. Рабочий день составляет 10 часов. Всего 250 рабочих дней. Итого: 1,5x10x250	3750,00
Печать методологических пособий	Стоимость 1 пособия 44 руб. Тираж 500. Итого: 500x44	22000,00
Создание единого интернет ресурса с использованием хостинга.	Покупка сайта для размещения тестов и методологических пособий с включенной стоимостью оформления: 15000руб.	15000,00
Дополнительная заработная плата производственных рабочих	Норматив дополнительной заработной платы – 7,5 % от основной заработной платы производственных рабочих.	90000,00
Страховые выплаты	Составляют 34 % от суммы основной и дополнительной заработной платы.	438600,00

- Рассчитаем рентабельность предложенных мероприятий:
- $P = (23180,6 * 100) / 17710,3 = 130,89 \%$
- Произведенные расчеты показали, что предположительный дополнительный объем продаж от реализации пластиковых карт «Мой Магнит», и внедрения ранговой системы составит 568167,5 тыс. руб, из которого следует экономический эффект в размере 23180,6 тыс. руб. Предположительная рентабельность мероприятий составила 130,89 %.