

*ГБОУ ВО «Башкирская Академия Государственной службы и управления  
при Главе Республики Башкортостан»*

*Стратегическое развитие предприятия по  
производству строительных материалов (на  
примере ООО «Титан Групп»)*

*Слушатель: Саитгареев Рустам Раисович*

**ЦЕЛЬ: ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ, ПРАКТИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ, АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ СТРАТЕГИИ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ООО «ТИТАН ГРУПП»**

**ЗАДАЧИ:**

- 1. изучить теоретические аспекты стратегии предприятия;**
- 2. провести анализ внешней и внутренней среды;**
- 3. оценить стратегии, применяемые на предприятии;**
- 4. на основе полученных данных разработать, предложения по совершенствованию стратегий развития предприятия ООО «Титан Групп»**
- 5. оценить эффективность предлагаемых изменений и возможность их реализации**

**ПРЕДМЕТ ИССЛЕДОВАНИЯ: СТРАТЕГИЯ  
РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ТИТАН  
ГРУПП»**

**ОБЪЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ: ПРЕДПРИЯТИЕ  
ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ  
ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ТИТАН ГРУПП»**



# Структура предприятия



# Организационная структура ООО «Титан Групп»



# Стратегический анализ внешней среды

**28 ЗАВОДОВ ВЫПУСКАЮТ КЕРАМИЧЕСКИЙ КИРПИЧ**

**21 ЗАВОД ОСНАЩЕНЫ ОТЕЧЕСТВЕННЫМ, БЕЛОРУССКИМ И УКРАИНСКИМ ОБОРУДОВАНИЕМ**

**7 ЗАВОДОВ ИМПОРТНЫМ ОБОРУДОВАНИЕМ**

## Доля рынка в Республике Башкортостан



**1.Продуктовыми границами исследуемого рынка является деятельности по производству кирпича.**

**2.Продавцами и производителями данном рынке являются кирпичные заводы, а покупателями – строительные организации, а также и физические лица Республики Башкортостан.**

**3.Географическими границами рынка производства кирпича определены в административных границах Республики Башкортостан.**

**4.Количественные показатели, характеризующие структуру анализируемого рынка, позволяют сделать вывод о том, что в Республике Башкортостан низко концентрированный тип рынка.**

**5.Основным препятствием входа в рынок является проблематичное получение квот на карьер – месторождений.**

•



# Стратегический анализ внутренней среды

## Положительные характеристики ООО «Титан Групп»

- наличие своего дешёвого источника сырья (кирпичных суглинков);
- наличие дешёвого топлива - газа;
- месторасположение на пересечении трасс М5 и М7, что дает преимущественно в транспортировке товара;

## Финансовое состояние ООО «Титан Групп»

- Расчёт коэффициента текущей ликвидности
- Расчёт коэффициента абсолютной ликвидности
- Расчёт коэффициента финансовой независимости
- Расчёт коэффициента соотношения собственных и заёмных средств
- Расчёт коэффициента рентабельности продаж
- Расчёт коэффициента оборачиваемости активов
- Расчёт коэффициента оборачиваемости оборотных активов

# SWOT

## SWOT-анализ

### Возможности

- государственное стимулирование
- выход на новые рынки сбыта
- внедрение новых видов услуг
- спрос на кирпич достаточно высок и имеет устойчивую тенденцию к увеличению
- расширение парка оборудования
- разработка программ обучения персонала
- увеличение объемов производства

### Угрозы

- сезонность спроса на продукцию;
- доля ООО «Титан Групп» на рынке 5,5% (т.к. небольшая доля рынка)
- немалая степень износа оборудования, специализированной техники
- угроза появления новых конкурентов
- ошибки при производстве кирпича, связанные с непрофессионализмом сотрудников
- высокие затраты на топливо и энергию

## Сильные стороны

- компания придерживается политики снижения издержек
- высокое качество выпускаемой продукции при невысокой цене
- хорошие деловые связи с потребителями продукции и поставщиками
- предоставление ряда дополнительных услуг покупателям
- средний возраст работников составляет 40 лет
- организационная структура является оптимальной
- собственное сырье
- достойная заработная плата, социальная защищенность работников
- наличие деловых контактов со структурами, способными поддерживать продвижение проекта на всех этапах его реализации.

## Реализация стратегии СИБ:

- увеличение объемов продаж и расширение рынка сбыта за счет высокого качества продукции и охвата близлежащих регионов
- наличие всех необходимых сертификатов, благодаря изготовлению продукции из собственного сырья в достаточных количествах
- быстрая реакция организации на изменение структуры спроса, достойная зарплата сотрудников, социальная защищенность работников
- расширение рынка, открытие новых сегментов

## Реализация стратегии СИУ:

- немалая степень износа оборудования, специализированной техники, взамен которой предприятие закупает новое и модернизированное оборудование, вытесняющее участки с тяжелыми условиями труда
- при сезонном спросе на продукцию - предоставление ряда дополнительных услуг покупателям
- реализация мероприятий по сокращению издержек производства.

## Слабые стороны

- кадровый дефицит рабочих профессий
- низкий темп инновационного развития
- высокая степень износа оборудования
- низкая эффективность по отдельным направлениям деятельности
- отсутствие в больших масштабах рекламы


## Реализация стратегии СЛВ:

- увеличение уровня благосостояния населения, что позволит расширять рынки сбыта продукции за счет захвата новых территорий
- организация оперативного учета и сбора информации о конкурентах с привлечением дополнительных работников при увеличении объема продаж и доли на рынке.
- модернизация и постепенная замена оборудования с целью увеличения производительности

## Реализация стратегии СЛУ:

- возможность потери доли на рынке производства кирпича по РБ из-за завоевания ниши лидером ООО «Кирпичный Холдинг»
- возможность полной потери бизнеса необходимости полного погашения краткосрочных обязательств
- закупка отечественного оборудования при обновлении парка с целью минимизации издержек, при увеличении курса валют.

# Оценка эффективности и реализации возможных стратегий

1. Инвестиционная стратегия
  2. Стратегия учета политических интересов
  3. Экологическая стратегия
  4. Маркетинговая стратегия
  5. Кадровая стратегия
- 

# КОМБИНИРОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ

