

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/kurovaya-rabota/102886>

**Тип работы:** Курсовая работа

**Предмет:** Менеджмент

## СОДЕРЖАНИЕ

### ВВЕДЕНИЕ 3

### 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ 5

#### 1.1 Сущность и система стратегического планирования 5

#### 1.2 Выбор стратегии в системе стратегического планирования 10

### 2 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ КОМПАНИИ «КОНСУЛЬТАНТПЛЮС-ТЕХНОЛОГИИ ОБУЧЕНИЯ» 14

#### 2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика компании 14

#### 2.2 Анализ системы стратегических и оперативных целей компании 17

#### 2.3 Анализ внешней и внутренней среды компании 23

### 3 РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ ФИРМЫ И ПОИСК НАПРАВЛЕНИЙ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ 28

#### 3.1 Разработка и реализация стратегий компании 28

#### 3.2 Направления совершенствования стратегий в рамках рассматриваемой организации 34

### ЗАКЛЮЧЕНИЕ 40

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 41

□ Район Кавказских Минеральных Вод полностью.

□ Александровский, Арзгирский, Благодарненский, Буденновский, Левокумский, Нефтекумский, Новоселицкий.

□ Курский, Советский, Степновский.

□ Андроповский, Кочубеевский.

□ Изобильненский, Новоалександровский.

□ Грачевский, Петровский, Туркменский.

□ Ипатовский.

□ Апанасенковский.

□ Красногвардейский, Труновский.

Основными конкурентами компании в Ставропольском крае являются: справочно-правовая система «Гарант» и справочная система «ГлавБух», созданная специально для бухгалтеров и специалистов в области налогов.

Справочная система «ГлавБух» направлена на бухгалтеров и специалистов по налогам, то есть целевая аудитория компании ниже чем у системы «КонсультантПлюс».

Справочно-правовая система «Гарант» является сильным конкурентом для системы «КонсультантПлюс», так как предназначение и функционал систем является одинаковым, в связи с чем больше клиентов получает та система, которая лучше дифференцирует свой продукт.

На данном этапе фирма «КонсультантПлюс-Технологии обучения» среди перспектив развития выделяет несколько направлений, такие как, освоение новых территорий (в конце 2016 года компания выкупила Регионально-информационный центр в г. Нижний Новгород и сейчас активно занимается его становлением и развитием) и на увеличение количества клиентов на уже освоенных территориях.

#### 2.2 Анализ системы стратегических и оперативных целей компании

Миссия компании «КонсультантПлюс-Технологии обучения» - это широкое распространение правовой информации среди целевой аудитории. Генеральная цель компании – обеспечение оптимального развития. Рассмотрим систему целей компании в виде дерева целей (рисунок 4).

#### Рисунок 4 – Дерево целей компании «КонсультантПлюс-Технологии обучения»

После рассмотрения системы целей анализируемой компании, необходимо провести GAP-анализ, который необходим для прогнозирования деятельности организации и получения научно обоснованных тенденций развития показателей. Для проведения GAP-анализа необходимо рассмотреть объём реализации услуг (объём продаж) за последние три года (таблица 1).

Таблица 1 – Объём реализации услуг компании

Годы 2017 2018 2019

Объём реализации услуг, млн.р. 250 290 340

В 2020 году руководство компании планирует достичь объёма реализации услуг – 600 млн.р. Выбор наиболее адекватного уравнения регрессии для прогнозирования осуществляется на основе сравнения величины достоверности  $R^2$ , полученной для разных моделей (таблица 2).

Таблица 2 – Уравнения тренда

Тип модели Вид уравнения тренда Величина достоверности аппроксимации

Линейная  $y = 45x + 203,33$   $R^2 = 0,9959$

Экспоненциальная  $y = 213,99e^{0,1537x}$   $R^2 = 0,9946$

Логарифмическая  $y = 79,314\ln(x) + 245,96$   $R^2 = 0,9549$

Степенная  $y = 247,27x^{0,2728}$   $R^2 = 0,9714$

Так как наиболее близкой к 1 оказалась величина достоверности аппроксимации для линейной модели, то используем эту модель для прогнозирования возможностей организации по наращиванию объема реализации услуг при сохранении существующих тенденций (таблица 3).

Таблица 3 – Прогнозные значения

Год Шифр года Прогнозное значение объема реализации услуг, млн. руб.

2017 4 383,33

2018 5 428,33

2019 6 473,33

На 2020 год руководство предприятия планирует достичь объема реализации услуг - 600 млн руб., то есть между планируемым показателем и прогнозом на 2020 год существует разрыв в размере:  $600 - 473,33 = 126,67$  (млн руб.).

Для заполнения (ликвидации) разрыва руководство должно, проведя анализ возможностей, принять ряд стратегических решений по наращиванию объемов реализации услуг. В таблице 4 представлен пример комплекса мероприятий по заполнению разрыва.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Андреев А.В. Стратегическое планирование как важнейшая функция управления предприятием / Евразийский Научный Журнал. – 2015. – №12 (декабрь). URL: <http://journalpro.ru/archive/evraziyskiy-nauchnyuzhurnal-12/>
2. Александров О.А., Егоров Ю.Н. Экономический анализ. М.: ИНФРАМ, 2016.
3. Александрова, А.В. Стратегический менеджмент: Учебник / Н.А. Казакова, А.В. Александрова, С.А. Курашова, Н.Н. Кондрашева. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 320 с.
4. Андрейчиков, А.В. Стратегический менеджмент в инновационных организациях. Системный анализ и принятие решений: Учебник / А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 396 с.
5. Басовский Л.Е. Современный стратегический анализ: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2017 – 256 с.;
6. Горемыкин, В. А. Планирование на предприятии: учебник и практикум / В. А. Горемыкин. — 9-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 857 с.;
7. Гребенников А.А. Разработка стратегического плана развития предприятия //Справочник экономиста. № 10. 2017. 59 с.
8. Дебердиева Е.М. Трансформация структуры производственных активов компаний нефтегазового сектора: предпосылки и факторы // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017.
9. Ефремов В.С. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования: учебное пособие. М.: Изд-во “Финпресс”, 2010. 192 с.

10. Зенкина М.В Развитие строительной отрасли в новых экономических условиях // Материалы международной научно-практической конференции: «Актуальные проблемы архитектуры, строительства, экологии и энергосбережения в условиях Западной Сибири», Тюмень, 22 апреля, 2015.
11. Зольникова С.Н., Дебердиева Е.М. Повышение эффективности деятельности ИТ-подразделения // Экономика и предпринимательство. 2018.
12. Зубарев А.А., Сбитнев А.Е. Оптимизация структуры финансирования инвестиционных проектов в дорожном строительстве // Финансы и кредит. 2017.
13. Мардас, А. Н. Стратегический менеджмент: учебник и практикум для академического бакалавриата / А. Н. Мардас, О. А. Гуляева, И. Г. Кадиев. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 176 с.;
14. Попов С. А. Стратегический менеджмент: актуальный курс: учебник для бакалавриата и магистратуры. М.: Издательство «Юрайт», 2018, 463 с.
15. Сергеев, А. А. Бизнес-планирование: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А. А. Сергеев. — 3-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 463 с.;
16. Сидоров, М. Н. Стратегический менеджмент: учебник для прикладного бакалавриата / М. Н. Сидоров. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 145 с.;
17. Старшинова Т.А., Перепелица Н.М. О классификации стратегий предприятий // Вестник Тверского государственного университета. Серия «Экономика и управление», 2016. №1. С. 134-140.
18. Шенягин В.П. Концепции и образность подходов в оценке стоимости бизнеса // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике. 2015.
19. Durst S. & Edvardsson I.R. Knowledge Management in SMEs: A Literature Review // Journal of Knowledge Management . - 2018. - V. 16(6). - P. 879-903.
20. Lenkova O.V. The Peculiarities of Mission Forming in Russia's Oil and Gas Companies // World Applied Sciences Journal. 2017. No 27 (3). С. 345-348.
21. Osinovskaya I.V., Lenkova O.V. The technological development of managerial decisions on the productive capacity of oil producing industrial building structures// International Business Management. 2019.

*Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:*

<https://stuservis.ru/kurovaya-rabota/102886>