

Выпускная квалификационная работа

«Внутрифирменное планирование в коммерческой деятельности организации на примере ООО «Мизгел»»

Выполнил студент:

Сафина В.Г

Руководитель:

Шайгарданов И.И.

Казань 2016

Актуальность исследования

- Стратегия – это основополагающий стержень в управлении организацией, который должен обеспечивать ее устойчивый экономический рост и развитие, повышение конкурентоспособности производимой ими продукции и оказываемых услуг. Поэтому изучение возможности совершенствования организации стратегического управления на предприятии является актуальным.

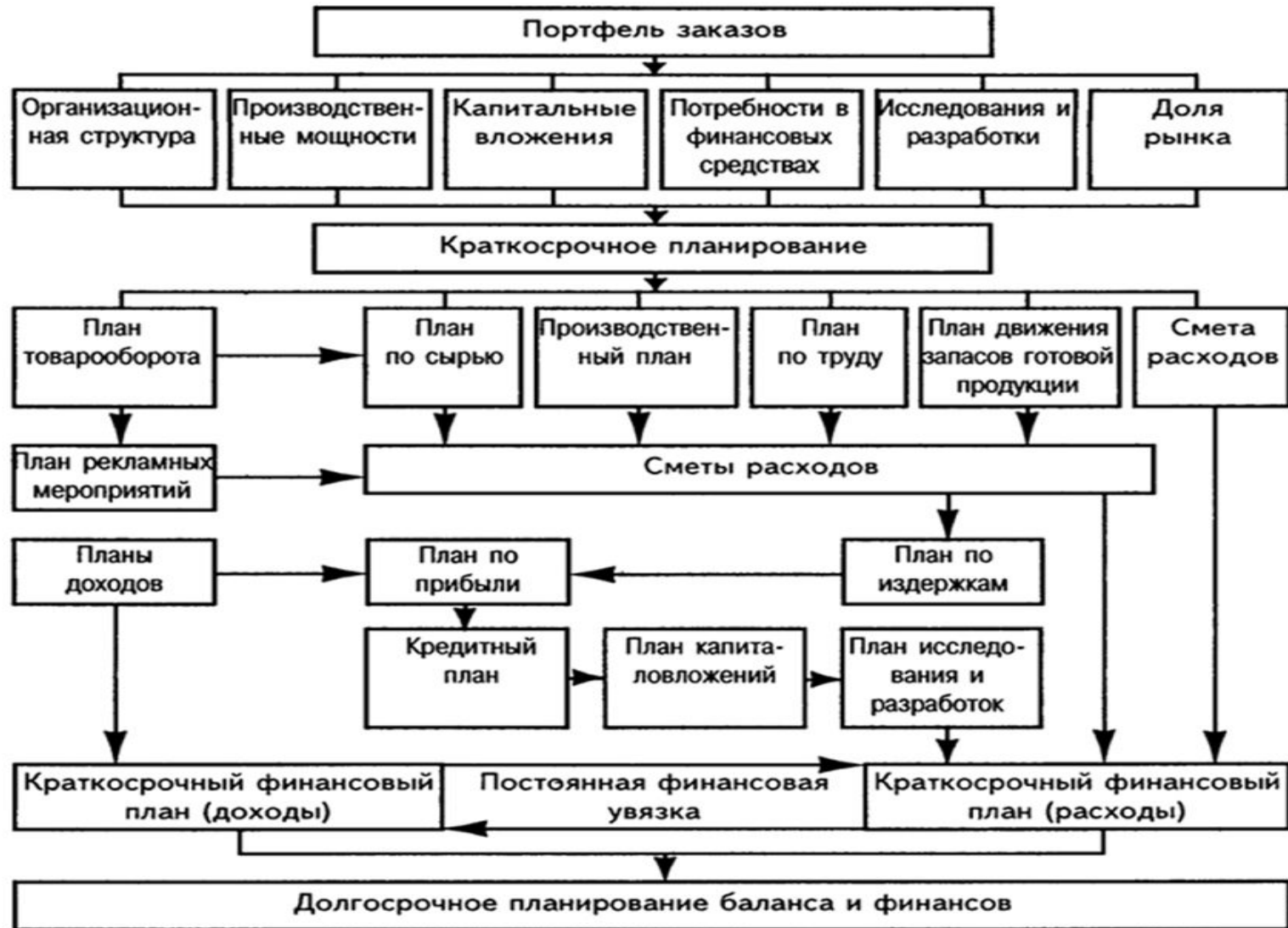
Целью работы является анализ организации внутрифирменного планирования на примере ООО «Мизгел» и разработка мероприятий по его совершенствованию.

- **Для достижения поставленной цели, необходимо решить следующие задачи:**
- 1. Рассмотреть теоретические основы и современные взгляды на внутрифирменное планирование в организациях.
- 2. Провести анализ системы внутрифирменного планирования в ООО «Мизгел».
- 3. Разработать рекомендации по совершенствованию стратегии планирования организации.

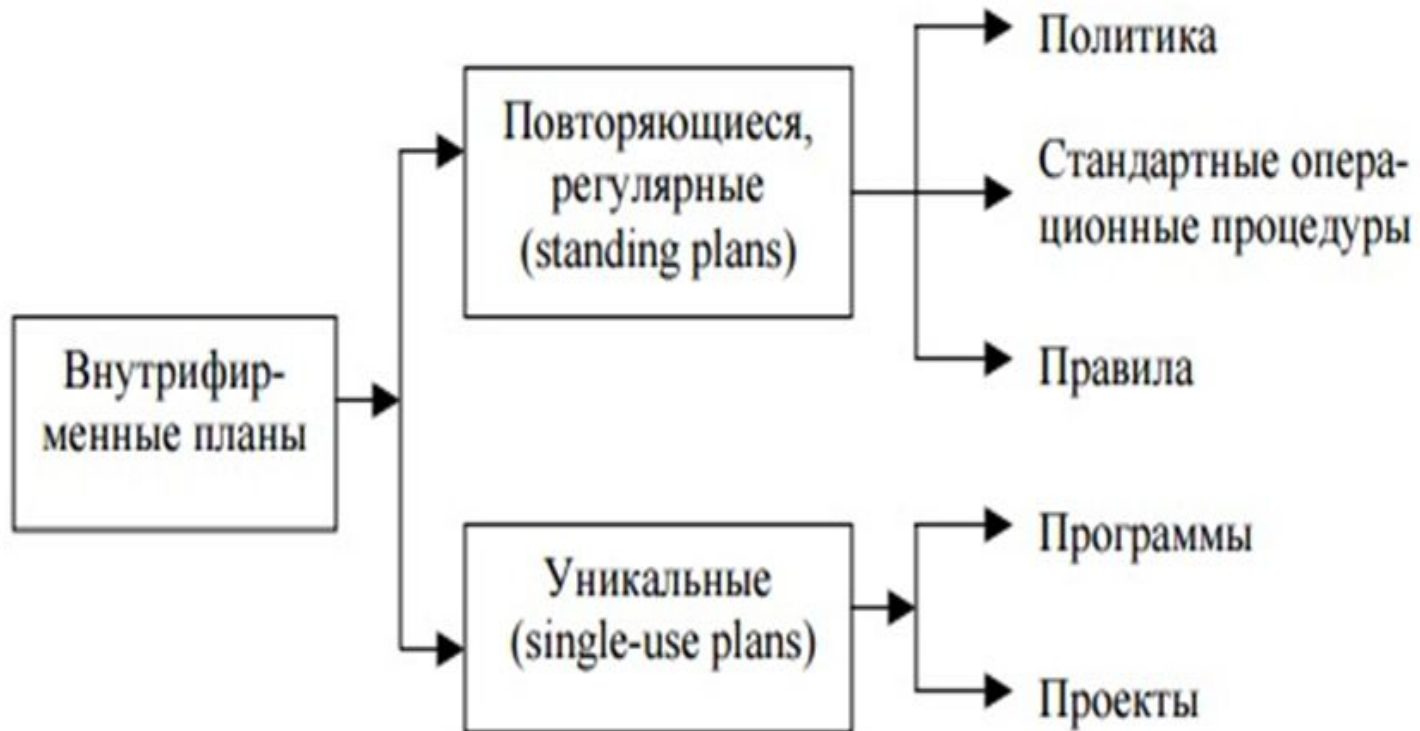
Объектом исследования является система внутрифирменного планирования ООО «Мизгел»

Предметом исследования является особенности организации внутрифирменного планирования на предприятии

Процесс внутрифирменного планирования на предприятии



Виды внутрифирменных планов



Структура управления магазина «Мизгел»



Показатели деятельности ООО «Мизгел»»

Наименование показателя	2013	2014	2015	Изменение 2015/2014	
				+/-	%
Доходы, всего, тыс. рублей	103811	140659	177325	73514	170,8
Доходы от розничной торговли, тыс. рублей	88 569	130 028	150686	62117	170,1
Доходы от оптовой торговли, тыс. рублей	4 763	9 046	11056	6293	232,1
Прочие доходы, тыс. рублей	10 479	1 585	1865	386	126,1
Доля доходов от розничной торговли в общих доходах, %	85,3%	92,4%	94,9	- 0,4%	x
Доля доходов от оптовой торговли в общих доходах, %	4,6%	6,4%	15,1	10,5%	x

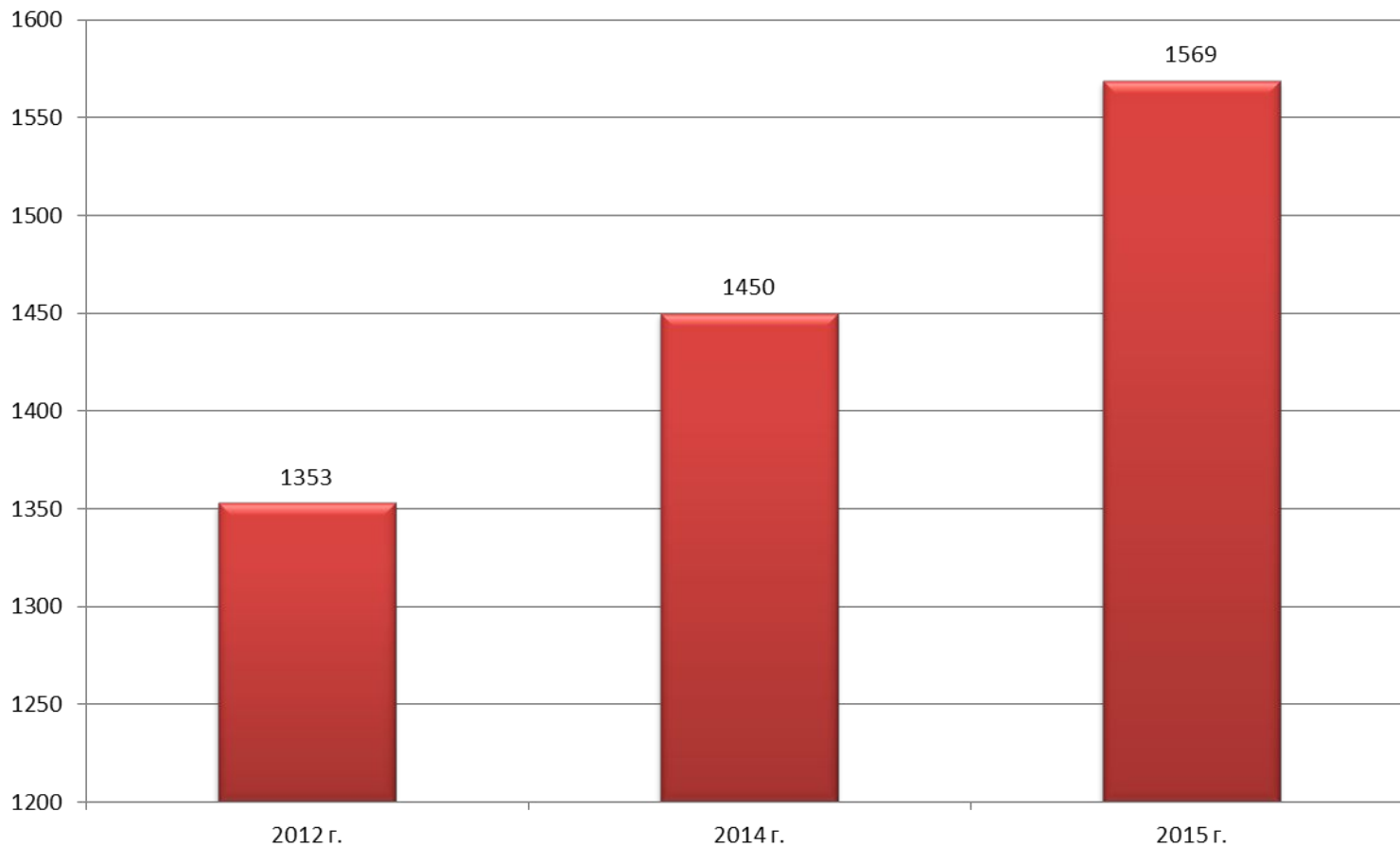
Динамика товарооборота ООО «Мизгел», за 2013-2015 гг.

Вид	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Темп роста, в %	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	14/13	15/14
Оптовый оборот	4763	5,1	9046	6,5	11056	14,6	189,9	122,2
Розничный оборот	88569	94,9	130028	93,5	150686	85,4	146,8	115,9
Итого	93332	100	139074	100	161742	100	149,0	116,3

Группа посетителей ООО «Мизгел» в 2015 г. в %

№	Группа покупателей	Удельный вес, %
1	Жители близлежащих домов в том числе:	78
	Домохозяйки и неработающие молодые мамы	39
	Работающие	31
	Пенсионеры и покупатели с низким доходом	8
2	Автомобилисты, прохожие	3
3	Работники близлежащих учреждений	2
4	Остальные покупатели	17

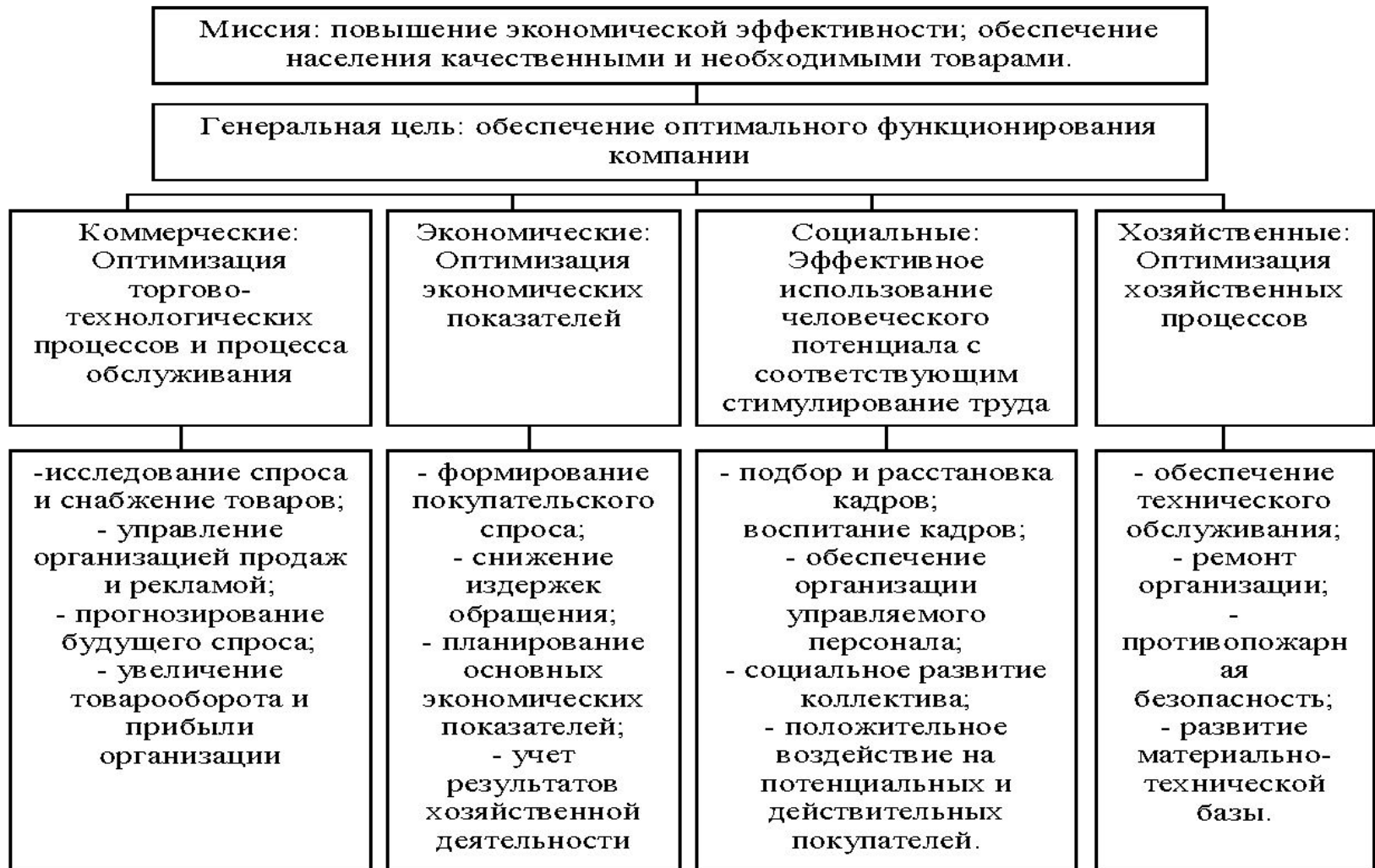
Количество посещений магазинов «ООО «Мизгел» в 2013-2015 гг., в млн. раз



Конкурентная среда ООО «Мизгел»

Название конкурентов	Специализация магазина	Сильные стороны	Слабые стороны
«Магнит»	Розничная продажа продовольственных и непродовольственных товаров	– выгодное месторасположение	– большие очереди в кассу
		– реклама	– качество продуктов не всегда отвечает заявленным требованиям
		– цены для любой категории населения	
«Пятерочка +»	Розничная продажа продовольственных и непродовольственных товаров	– ассортимент товаров	– качество обслуживания
		– цены	– парковка
		– удобное месторасположение	
«Карусель»	Розничная продажа продовольственных и непродовольственных товаров	– качество обслуживания	– магазинов очень мало
		– ассортимент, качество товара	
		– круглосуточный график работы	– удалённость
		– грамотная консультация продавцов	
ООО «Мизгел»	Розничная продажа продовольственных и непродовольственных товаров	– качество обслуживания	– парковка
		– ассортимент	– график работы
		– качество товара	
		– реклама	

Дерево целей ООО «Мизгел»



PESTE-анализ ООО «Мизгел»

Факторы	Возможности	Угрозы
Государственно-правовые	Стремление государства на систематизацию законодательства.	Отсутствие конкретной государственной политики в сфере деятельности компании. Недостаток поддержки со стороны правительства. Государственная коррупция.
Экономические	Повышение основных экономических показателей. Экономическое развитие страны.	Рост темпов инфляции, степени безработицы. Рост тарифов на энергию, транспорт, коммунальные услуги.
Социальные	Рост благосостояния покупателей государства в целом, в частности и в Республике Татарстан. Рост доходов населения. Стремление покупателей приобретать качественную продукцию.	Осложнение демографической ситуации в государстве, в частности и в Республике Татарстан. Дефицит высококвалифицированного персонала.
Технологические	Внедрение технологий. Создание современного оборудования.	Ветхость материально-технической базы. Невозможность применения новейших технологий.
Экологические	Употребление искусственных безопасных ресурсов.	Недостаток ресурсов. Игнорирование нужд общества. Загрязнение окружающей среды.

Методы внутрифирменного планирования деятельности ООО «Мизгел»

Методы	Описание
«Дерево целей»	Характеристика системы целей посредством реализации градации основной цели на подцели по подсистемам компании.
SWOT – анализ, PEST– анализ	Обнаружение опасностей, возможностей, сильных и слабых сторон компании, а так же предоставление данных для выработки допустимых вариантов стратегий.
Метод экспертных оценок	Учет воздействия и анализа различных факторов, с помощью взглядов экспертов.

Анализ внутрифирменного планирования предприятия позволил выявить недостатки системы управления

- - отсутствие системы стратегического управления, отсутствие документов регламентирующих систему планирования;
- - коммерческая работа недостаточно скоординирована, распадается между функциональными подразделениями;
- - не уделяется должного внимания получению маркетинговой информации, изучению спроса и предложения;
- - недостаток применения прогрессивных методов продажи.

Были разработаны следующие предложения по совершенствованию стратегического планирования в ООО «Мизгел»

- - создание отдела стратегического планирования предприятия в целях оперативного принятия мер и повышения эффективности стратегического управления, обеспечению устойчивой работы организации;
- - введение финансового контроллинга и внедрение его в систему стратегического планирования ООО «Мизгел», что позволит отследить фактические затраты в рамках плановых показателей;
- - в качестве организационных мер по продвижению товара с целью увеличения объема продаж предложено проведение рекламной кампании с ожидаемым экономическим эффектом 949,4 тыс. руб;
- - доработка программного обеспечения, что позволит обеспечить бесперебойный и надежный процесс обработки и мониторинга

Благодарю за внимание!