

**СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА
НА ПРИМЕРЕ
НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ
ПРЕДПРИЯТИЕ «СТРОЙСИСТЕМА»**

**ШАБАЛИН
АЛЕКСАНДР ВАЛЕРЬЕВИЧ**

Руководитель:
**ВОЛЧКОВ АЛЕКСАНДР
БОРИСОВИЧ**

Цель и задачи работы

Цель - разработка плана стратегического развития предприятия малого бизнеса на примере НПП «Стройсистема»



1

Выявить понятие и сущность стратегии развития предприятия.

2

Определить виды стратегий, инструменты и методы стратегического развития, применяемые сегодня для предприятий малого бизнеса.

3

Представить краткую характеристику компании «СтройСистема».

4

Провести анализ текущего процесса стратегического развития в организации.

5

Предложить рекомендации по разработке плана стратегического развития для «Стройсистема» на основе современных моделей стратегий.

6

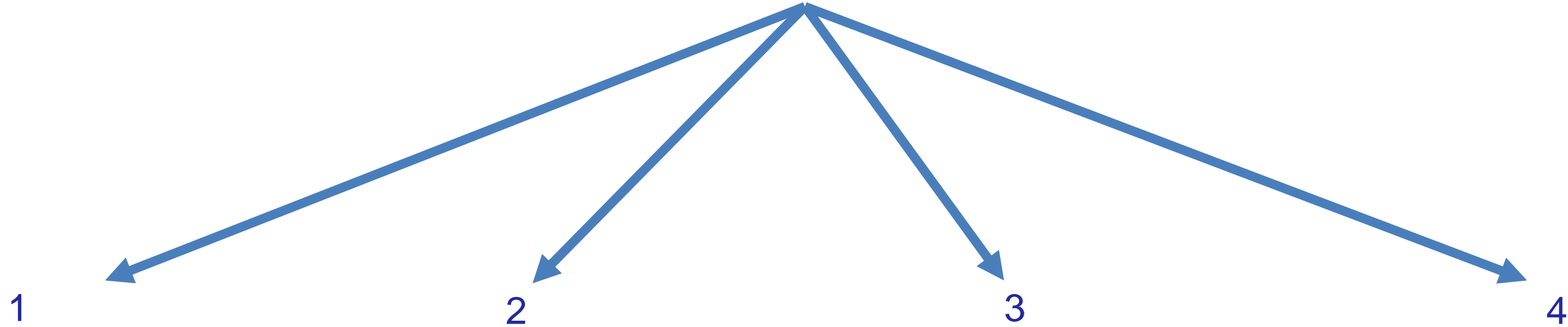
Осуществить оценку внедрения предложенных изменений в процесс стратегического развития рассматриваемой организации.

Объектом исследования выступает текущий процесс стратегического развития в компании «Стройсистема».

Предметом исследования являются теоретические, методические и практические вопросы, связанные с процессом стратегического развития в предприятиях малого бизнеса.



Разработка и реализация стратегии развития компании малого бизнеса включает в себя следующие процессы:



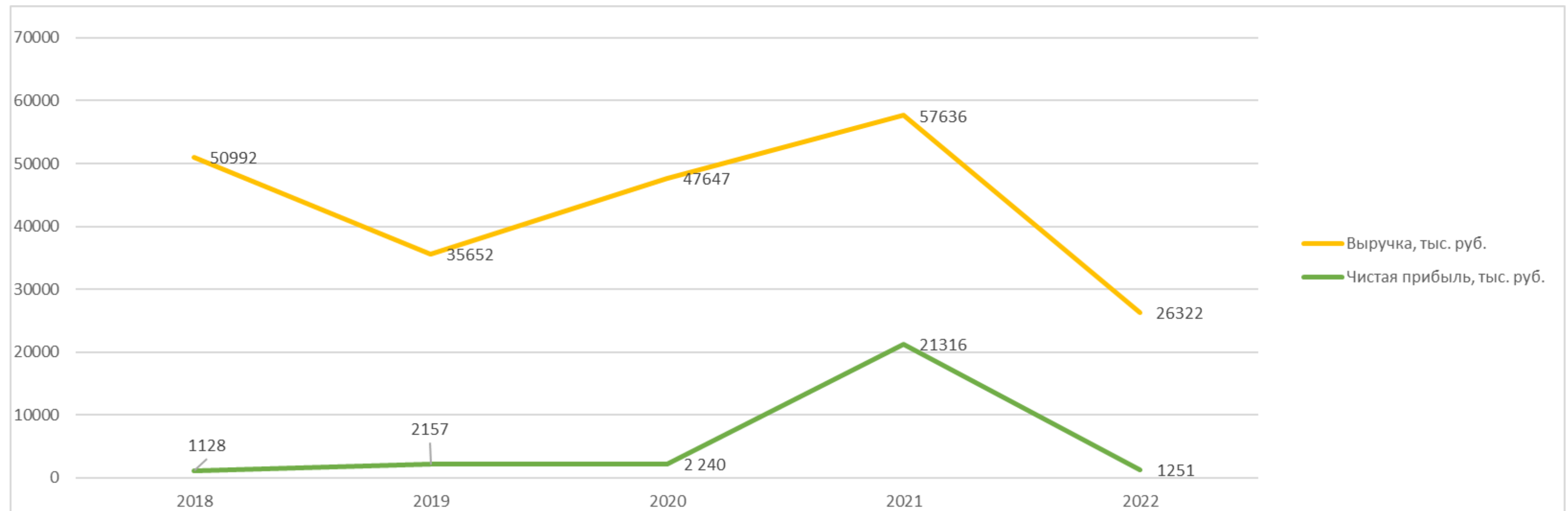
1
Анализ финансового
состояния компании,
выявление сильных
и слабых сторон
развития компании

2
Анализ существующей
модели стратегического
планирования развития
компании и оценка её
перспективного влияния
на будущее организации

3
Разработка стратегии
развития компании
применительно к
конкретной
организации

4
Оценка экономической
эффективности от
реализации стратегии
развития компании

НПП "СтройСистема"



Функционирует с 2018 года

Основана специалистами в области строительного контроля и инженерных изысканий.

Основным направлением работы компании является реализация проектов на объектах дорожного строительства, а также в строительстве коммерческой и жилой недвижимости города Москвы.

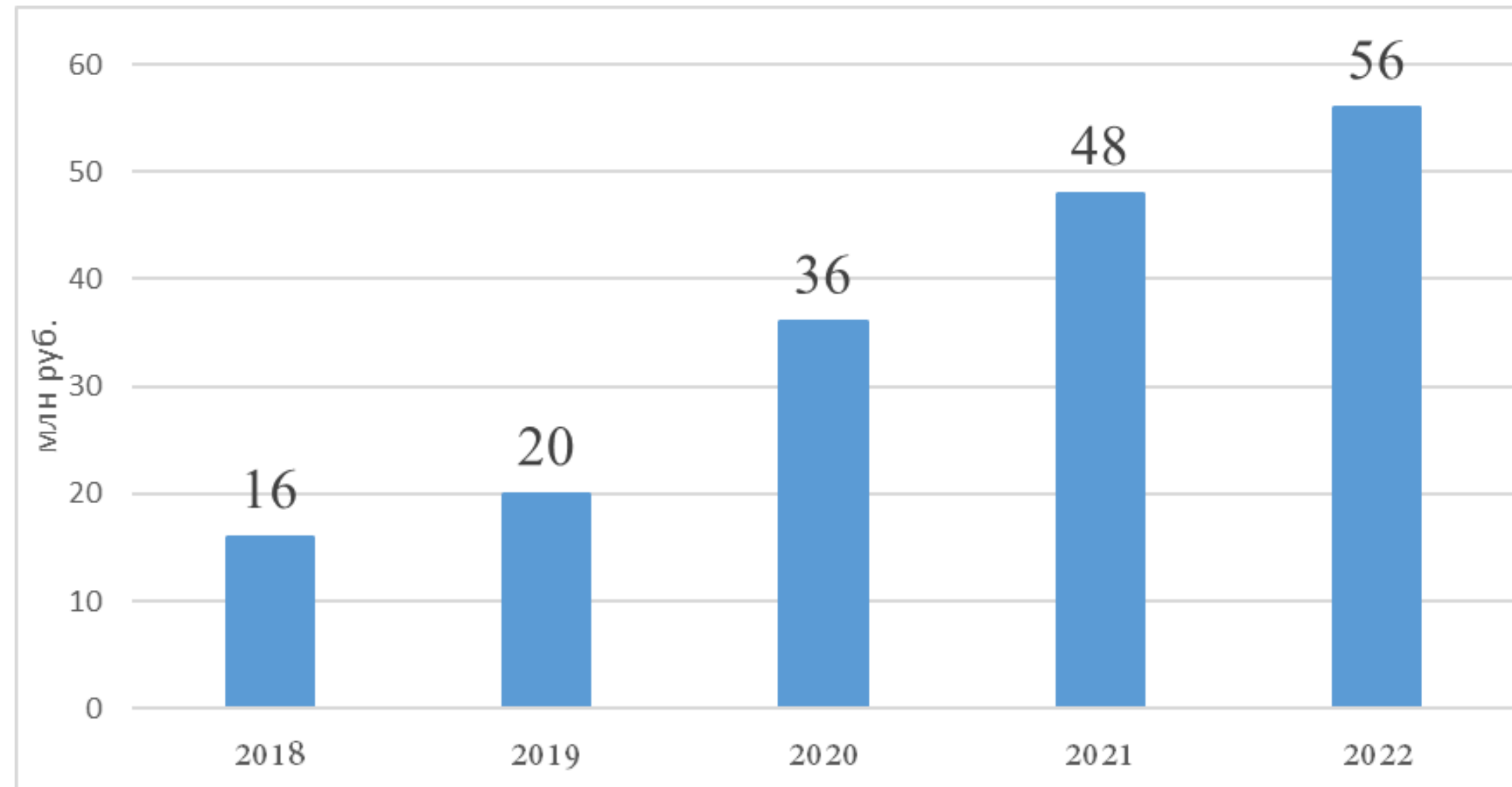
Основные заказчики: **Газпромнефть, Автодор, Интеко, Гранель, Правительство Москвы**

Участие ГК в комплексных проектах освоения земельных участков в г. Москве
на примере крупного Заказчика-Застройщика



Акционеры компании считают необходимым при разработке стратегии НПП «Стройсистема» в первую очередь произвести анализ текущих клиентов на каждой стадии взаимодействия и выявить дополнительные услуги, в которых могут нуждаться клиенты.

Объем выполненных работ (оказанных услуг) по договорам (контрактам) в области инженерно-геологических изысканий, млн. руб.



* Планируемый объем в 2022 году

Клиенты НПП «Стройсистема»

ИНТЕКО

INGRAD

GG
ГРАНЕЛЬ

Sminex
Перфекционисты комфорта

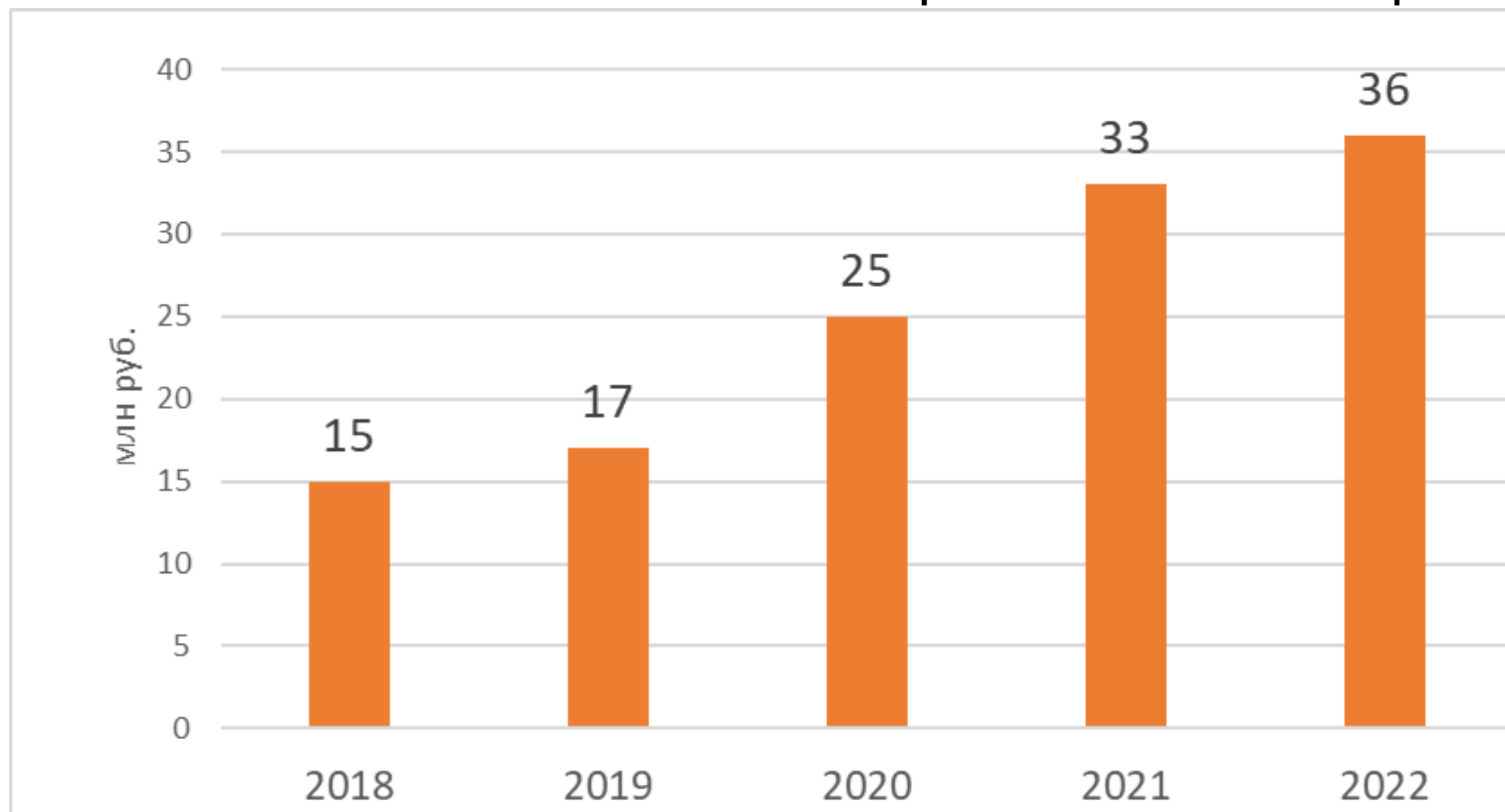
P-A | **СБЕР**

МОЭК-ПРОЕКТ
АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

РОСАТОМ

Инженерно-геологические изыскания для строительства – совокупность работ, направленных на исследование геологических условий и получение достоверной информации о текущей обстановке на месте планируемого строительства.

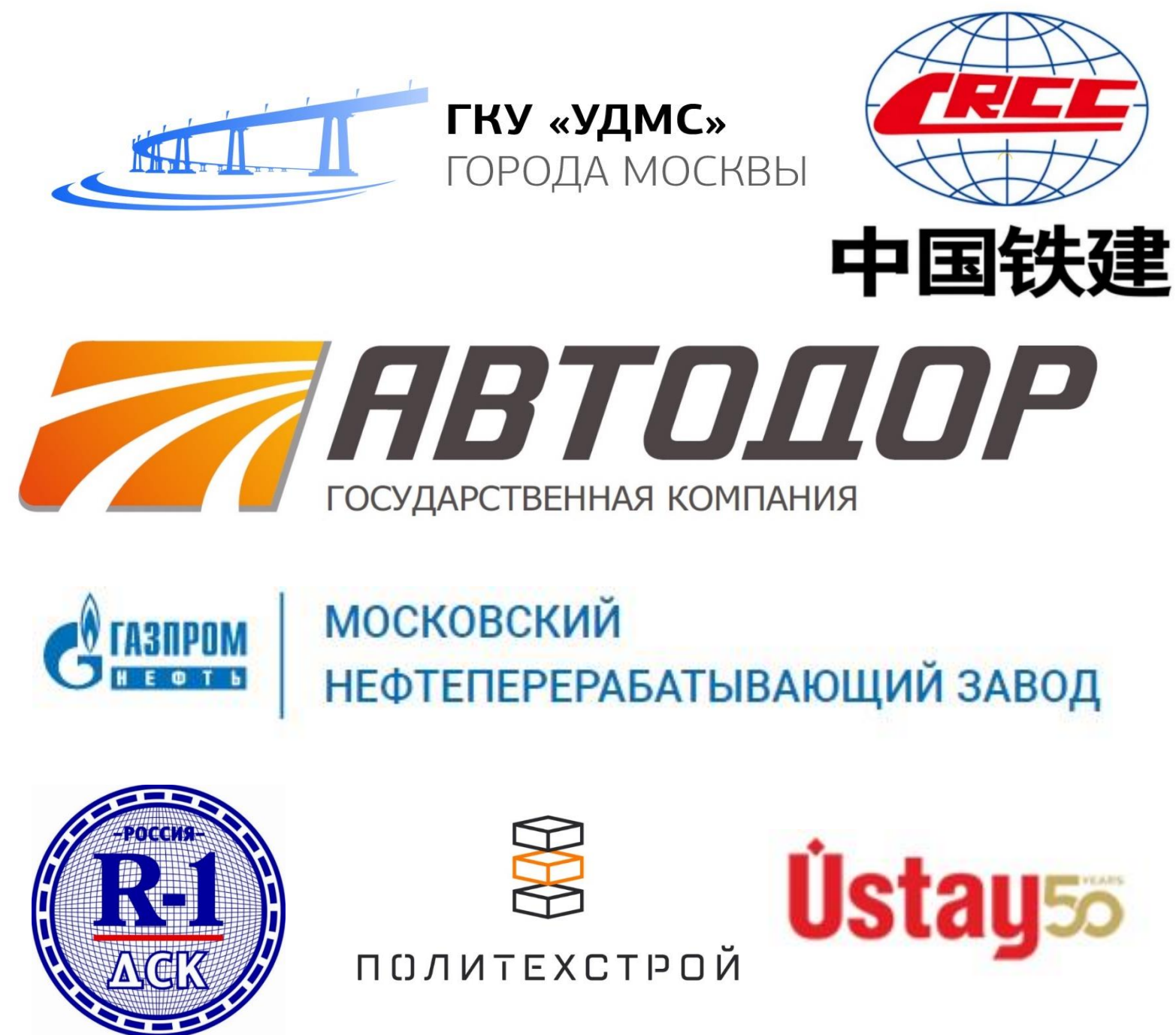
Объём выполненных работ (оказанных услуг) по договорам (контрактам) в области строительного лабораторного контроля, млн. руб.



* Планируемый объем в 2022 году

Строительный лабораторный контроль – это комплекс работ, испытаний и мероприятий, осуществляемых на строительной площадке, с целью определения соответствия строительных изделий, конструкций, материалов, строительного-монтажных работ нормативным техническим требованиям.

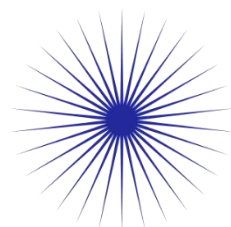
Клиенты НПП «Стройсистема»



SWOT-анализ деятельности НПП «СтройСистема» в области инженерно-геологических изысканий

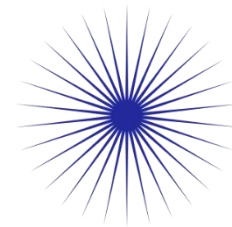
| Сильные стороны | Слабые стороны |
|---|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Являясь участником ГК, которая оказывает услуги по обследованию конструкций и геодезии зданий широкому кругу столичных а федеральных заказчиков, опосредовано имеется выход на этот большой рынок. 2. Плотное взаимодействие с ГУП «Московский метрополитен» и возможность согласовывать с ним буровые работы в технической зоне метрополитена является ключевым конкурентным преимуществом компании. 3. Основные специалисты, задействованные при инженерно-геологических изысканиях на объектах компании, имеют опыт проведения изысканий на сложных объектах 1-го уровня ответственности и уникальных объектах. 4. Наличие собственной буровой установки, позволяющей выполнять работы внутри зданий в стесненных условиях. 5. Заключен рамочный договор с МОЭК на проведение изысканий, что позволит получать заказы до 20 объектов в месяц. 6. Большой объем реализованных проектов, прошедших экспертизу. 7. Среди заказчиков есть именитые компании такие как: Росатом, СиАрСиСи Рус, Интеко, Sminex, Гранель, Сбербанк Девелопмент, Пионер. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Отсутствие в организации собственной грунтовой лаборатории, требуется постоянное привлечение субподряда. 2. Отсутствие собственной базы механизации для обслуживания и хранения буровой техники, требуется постоянное привлечение субподряда. 3. Отсутствие собственной ручной буровой установки для бурения скважин из низких подвалов зданий и в местах, где бурение на крупной технике занимает много времени на разрешительную документацию. 4. Нет постоянных клиентов или рамочных договоров по крупным объектам, стоимостью от 3-4 млн руб. (объекты МОЭК являются мелкими и низкорентабельными). 5. Отсутствие опыта участия в закупках по 44-ФЗ и 223-ФЗ, что не позволяет принимать участие в интересных проектах, публикуемых на госзакупках. |
| Возможности | Угрозы |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Стать единственным поставщиком услуг по выполнению инженерных изысканий для МОЭК, т.е. обеспечить годовую выручку компании по направлению до 120 млн год только данному по одному Заказчику; 2. Заключить рамочный договор с МОСГАЗ по выполнению инженерных изысканий, что позволит получать годовую выручку по данному Заказчику до 30 млн руб. 3. Продолжать работу в составе ГК, что позволит получать заказы от девелоперов, развивающих территории, находящихся в технической зоне метрополитена. Данные проекты являются самыми выгодными и крупными. 4. Снизить себестоимость работ за счёт создания в структуре собственной грунтовой лаборатории и приобретения ручных буровых установок. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Потеря потенциальных Заказчиков из-за пониженного качества оказываемых услуг привлеченными субподрядчиками. 2. Нехватка собственных оборотных средств для создания собственной лаборатории, что не позволит конкурировать с демпингующими конкурентами такими как Транспроектинжиниринг, ГектарГрупп, Экополе и др. 3. Потеря административного ресурса в Московском метрополитене, что лишит ключевого конкурентного преимущества 4. Потеря интереса акционеров и руководства ГК к развитию данного направления бизнеса. |

Оптимальная стратегия развития НПП «Стройсистема» - это стратегия концентрированного роста



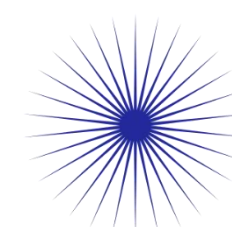
Развитие существующего направления

Основным направлением для компании должны стать услуги в области инженерно-геологических изысканий, т.к. имеют максимальный потенциал роста годовой выручки



Реинвестирование чистой прибыли в существующее направление

Инвестиции необходимы в небольшом объёме до 10 млн. руб.



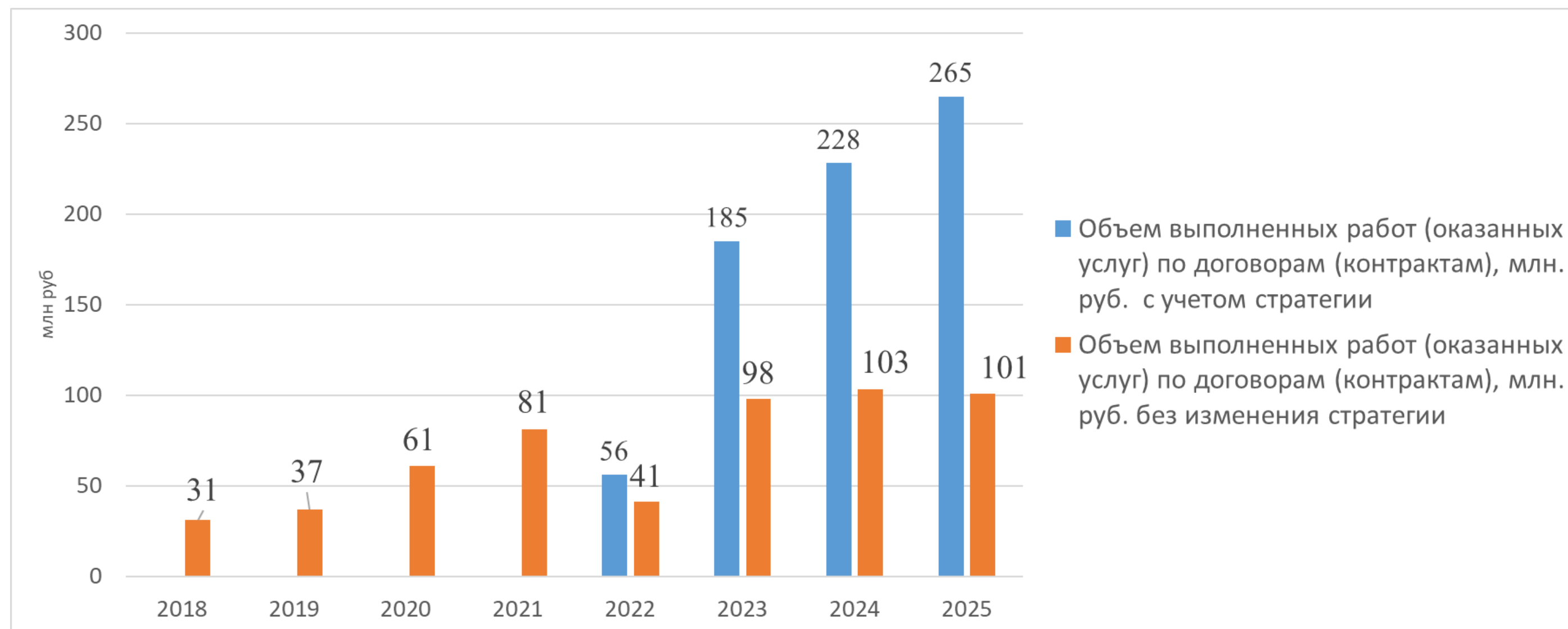
Оценка экономической эффективности от вложенных средств

Оценка эффективности предложенных мероприятий

Необходимый объем инвестиций, руб.

| | |
|---|-------------------|
| Лабораторное оборудование для геологической лаборатории марки Геотек | 7 000 000 |
| Обучение персонала строительной лаборатории для получения навыков работы с анализом грунтов | 500 000 |
| Аккредитация лаборатории | 200 000 |
| Софт для лаборатории Инжгео | 400 000 |
| Буровая установка УКБМ на базе УАЗ пикап | 1 600 000 |
| Аренда помещения и его подготовка для грунтовой лаборатории | 300 000 |
| Всего | 10 000 000 |

Планируемый объем выполненных работ



Расчет планируемого объема в соответствии со стратегией развития компании

| год/показатель | Инженерно-геологические изыскания | Экологические изыскания | Гидрометеорологические изыскания | Строительный контроль | Итого |
|----------------|-----------------------------------|-------------------------|----------------------------------|-----------------------|--------------------|
| 2022 | 50 345 021 | 11 252 345 | 1 759 077 | 32 698 772 | 96 055 215 |
| 2023 | 144 654 128 | 2 345 785 | 1 196 254 | 36 874 125 | 185 070 292 |
| 2024 | 170 365 458 | 9 896 541 | 1 087 258 | 46 685 215 | 228 034 472 |
| 2025 | 204 214 521 | 6 256 254 | 1 124 245 | 53 524 325 | 265119345 |

При инвестировании 10 млн руб. окупаемость составит 3 месяца

| | | |
|-------------|------------------------------------|--|
| 2022 год | Рентабельность вложений | $ROI = (\text{Чистая прибыль}) / (\text{Сумма инвестиций}) \times 100\%$ $ROI = (61) / (10) * 100\% = 6,1\%$ где 61 млн – предполагаемая прибыль в 2023 году |
| | Коэффициент эффективности вложений | $ARR = P(\text{ср}) / I_{\text{ср}} \times X$ $ARR = (61/10) * 0,5 = 3$ – окупаемость 3 месяца |

Финмодель строительства с финансированием под ЭСКРО

Файл Главная Вставка Разметка страницы Формулы Данные Рецензирование Вид Acrobat Что вы хотите сделать

Вставить Шрифт Выравнивание Число

AV31

| показатель | ед.изм. | значение | показатель | ед.изм. | итого |
|--|------------|-------------|--|------------|-------------|
| Финпоток проекта (по осн. деят-ти) | руб. | 94 642 330 | Финпоток проекта (по осн. деят-ти) | руб. | 94 642 330 |
| IRR проекта | % | 39,0% | IRR проекта | % | 39,0% |
| PBP | кол-во лет | 1,6 | PBP | кол-во лет | 1,6 |
| Кэф.покр.долга LLCR [ОДП/(КБ+КБ%)] | коэфф | 1,32 | Кэф.покр.долга LLCR [ОДП/(КБ+КБ%)] | коэфф | 1,32 |
| Оплата капитальных затрат | руб. | 430 000 000 | Оплата капитальных затрат | руб. | 430 000 000 |
| Кассовый разрыв проекта | руб. | 357 195 890 | Кассовый разрыв проекта | руб. | 357 195 890 |
| Общий размер инвестиций (от Банка и от Акционеров) | руб. | 10 000 000 | Общий размер инвестиций (от Банка и от Акционеров) | руб. | 10 000 000 |
| Поступление инвесткредита Банка | руб. | | Поступление инвесткредита Банка | руб. | |
| Возврат инвесткредита Банку | руб. | | Возврат инвесткредита Банку | руб. | |
| Оплата %% по инвесткредиту Банка | руб. | | Оплата %% по инвесткредиту Банка | руб. | |
| Финпоток проекта с учетом внешних инвестиций | руб. | 73 490 748 | Финпоток проекта с учетом внешних инвестиций | руб. | 73 490 748 |
| Кассовый разрыв проекта с уч. внеш.инвестиций | руб. | 21 148 658 | Кассовый разрыв проекта с уч. внеш.инвестиций | руб. | 21 148 658 |
| Поступление инвестиций от Учредителя | руб. | 10 000 000 | Поступление инвестиций от Учредителя | руб. | 10 000 000 |
| Финпоток проекта с учетом всех инвестиций | руб. | 93 490 748 | Финпоток проекта с учетом всех инвестиций | руб. | 93 490 748 |
| Кассовый разрыв проекта с уч. всех инвестиций | руб. | 1 148 658 | Кассовый разрыв проекта с уч. всех инвестиций | руб. | 1 148 658 |
| Ставка кредита на пополнение оборотных средств, %г | % | 12,0% | Ставка кредита на пополнение оборотных средств, %г | % | 12,0% |
| LTV (кредитное плечо) | % | 0,3% | LTV (кредитное плечо) | % | 0,3% |
| Финпоток проекта с уч. кред. плеча | руб. | 94 619 357 | Финпоток проекта с уч. кред. плеча | руб. | 94 619 357 |
| IRR проекта с учетом кредитного плеча | % | 39,0% | IRR проекта с учетом кредитного плеча | % | 39,0% |
| Ставка дисконтирования инвесторов, %г | % | 27,0% | Ставка дисконтирования инвесторов, %г | % | 27,0% |
| коэффициент дисконтирования | руб. | | коэффициент дисконтирования | руб. | |
| NPV проекта | руб. | 18 198 840 | NPV проекта | руб. | 18 198 840 |

Кредит Банка без использования ЭСКРОУ-счетов:

- Ставка по кредиту Банка: 15,0%
- Срок выдачи кредита Банка: 3
- Срок "каникул" на возврат тела кредита: 2

Полная стоимость строительства: 10 000 000 руб.

Площадь жилых помещений: 6 000 кв.м.

Площадь коммерческих помещений: 400 кв.м.

Площадь машиномест: 1 500 кв.м.

Себестоимость 1 кв.м.: 54 430 руб.

Площадь 1 машиноместа: 15 кв.м.

Кол-во машиномест: 100

Ст-сть продажи 1 м/места на начало: 1 000 000 руб.

Главная Отчеты Отчеты_М стройка УсловияРасчеты справочники

Благодаря внедрению новой стратегии и реинвестированию чистой прибыли мы получим существенный рост финансовых показателей, что позволит не только сохранить ресурсы компании в текущих кризисных условиях, но и вывести организацию из малого предприятия в средний бизнес.

БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ