

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

Набережночелнинский институт (филиал) федерального
государственного автономного образовательного
учреждения высшего образования
«Казанский (Приволжский) Федеральный Университет»
Высшая школа экономики и права

Контрольная работа по дисциплине
«ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ»
Стратегическое планирование предприятия
ООО «SMAC Invest»

Выполнили: ст. гр. 4221133

Сафин А.А.

Чалкин М.В.

Принял д.э.н., профессор

Пуряев А.С.

Оглавление

| | |
|---|----|
| 1. Общая характеристика предприятия..... | 3 |
| 2. Стратегическое планирование: анализ внешней среды и оценка информации..... | 4 |
| 3. Стратегическое планирование: формирование приоритетов развития предприятия..... | 14 |
| 4. Стратегическое планирование: анализ стратегических альтернатив, формирование общей и конкурентной стратегии..... | 22 |

1. Общая характеристика предприятия

Представляем вашему вниманию проект создания малого предприятия ООО «SMAC Invest».

Сегодня, в условиях экономической неопределенности и волатильности финансовых рынков, особенно важно обеспечить сохранность и рост своего капитала. Наши финансовые рынки постоянно подвергаются внешним воздействиям: глобальным экономическим кризисам, изменениям в законодательстве, геополитическим рискам и другим факторам, которые могут сильно повлиять на капитал инвесторов.

В такой ситуации особенно важно иметь доступ к инструментам и высококлассным специалистам в управлении инвестициями, которые помогут защитить Ваш капитал и обеспечить стабильный доход. Именно здесь вступает в игру инвестиционный хедж-фонд - инструмент, который позволяет диверсифицировать риски, защитить капитал от инфляции, и обеспечить потребителям стабильный доход при заранее выбранном риске.

Основные преимущества нашего инвестиционного хедж-фонда для потребителей включают в себя:

1. Диверсификация портфеля: инвестирование в широкий спектр активов и стратегий, чтобы минимизировать риски и увеличить доходность.
2. Защита от рыночных колебаний: использование стратегий защиты капитала на основе анализа рыночных тенденций и экономических факторов. И фьючерсных сделок.
3. Профессиональное управление: опытные финансовые специалисты с большим опытом работы в финансовой сфере, постоянно отслеживающие рыночные изменения и принимающие оперативные решения.
4. Прозрачность и открытость: предоставление подробной отчетности и информирование клиентов о деятельности фонда.
5. Ликвидность инвестиций: возможность выхода из фонда в любое время без значительной потери и заморозки капитала.

Наш офис будет находиться в городе Набережные Челны, но для того чтобы стать нашим клиентом, Вам не обязательно посещать наш офис, так как мы можем оформить документы и по электронному документообороту и принять ваши деньги на счет, что будет гораздо удобнее для Вас, если Вы находитесь в другой части России или даже в другой стране.

Мы инвестиционный хедж-фонд - Ваш надежный партнер в инвестировании. Мы поможем Вам увеличить свой капитал в условиях переменной экономической ситуации.

2. Стратегическое планирование: анализ внешней среды и оценка информации

Цель работы. Изучить 1-й этап стратегического планирования – анализ внешней среды предприятия – на примере предприятия ООО «SMAC Invest».

Таблица 1 – Метод 5x5

| Вопросы метода | Ответы на вопросы метода |
|---|--|
| 1. Если вы обладаете информацией о факторах внешней среды, назовите хотя бы 5 из них. | <ol style="list-style-type: none">1. Дефолт США2. Увеличение санкций против России3. Политика ФРС направленная на повышение инфляции доллара4. Эскалация напряжения в политических отношениях США и Китая5. Изменения в законодательстве о финансовом регулировании в сторону ужесточения политики6. Уход иностранных криптовалютных бирж с территории России7. Ужесточение контроля криптовалютных рынков8. Внедрение CBDC (Цифровая валюта центрального банка) в экономику России9. Ужесточения касательно майнинга в мире10. Налоговые реформы и изменение налогообложение доходов с ценных бумаг и прочих активов |

| | |
|---|--|
| <p>2. Какие 5 и более факторов внешней среды представляют для вас наибольшую опасность?</p> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Политика ФРС направленная на повышение инфляции доллара 2. Изменения в законодательстве о финансовом регулировании в сторону ужесточения политики 3. Уход иностранных фондовых и криптовалютных бирж с территории России 4. Налоговые реформы и изменение налогообложения доходов с ценных бумаг и прочих активов 5. Ужесточения касательно майнинга в мире |
| <p>3. Какие 5 и более факторов из планов ваших конкурентов вам известны?</p> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Спекуляции против наших позиций 2. Агрессивная рекламная политика 3. Повышение технологической оснащенности 4. Увеличение количества сотрудников в аналитическом отделе 5. Выход на иностранные рынки |
| <p>4. Если вы уже определили направление стратегии, какие 5 и более факторов могли бы стать наиболее важными для достижения ваших целей?</p> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличение бюджета на маркетинг и рекламу 2. Адаптация к санкционным условиям работы бирж 3. Обучение и развитие команды в умении использовать сложные инструменты фондового рынка 4. Улучшение уровня обслуживания клиентов 5. Увеличение штата аналитиков |
| <p>5. Назовите не менее 5 внешних пространств (областей), включающих возможность изменений, которые могли бы стать наиболее важными для достижения ваших целей?</p> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Изменения налоговой политики 2. Социальное принятие “культуры инвестирования” в России и СНГ 3. Увеличение интереса к криптовалюте 4. Наличие свободного капитала у населения |

| | |
|--|------------------------------|
| | 5. Экономический рост рынков |
|--|------------------------------|

Таблица 2 – Метод 4-х вопросов

| Название фактора | Критерии оценки влияния фактора |
|--|--|
| <p>Политика ФРС направленная на повышение инфляции доллара</p> | <p>1. Как (положительно или отрицательно) данный фактор может повлиять на положение предприятия? Ответ: Этот фактор отрицательно повлияет на наше предприятие, так как инфляция доллара уменьшит реальную доходность наших инвесторов по ценным бумагам, и наши услуги будут менее прибыльны для них.</p> <p>2. Какова вероятность усиления этого фактора, можно ли будет его проследить? Ответ: Вероятность усиления инфляции не велики, отслеживать действия ФРС по регулированию инфляции можно на сайте Бюро Анализа Экономической Политики.</p> <p>3. Насколько велико будет воздействие фактора на предприятие? Ответ: Повышение инфляции доллара окажет очень сильное влияние на инвестиционную стратегию предприятия, так как помимо макроэкономических сдвигов в доходности, пострадают и наши клиенты, которые будут получать доходность значительно ниже, тем самым теряя интерес пользоваться нашими услугами.</p> <p>4. Когда воздействие этого фактора на предприятие может ослабнуть? В ближайшее время? В среднесрочном периоде? Через длительное время? Ответ: По внутреннему анализу компании и большинства высококлассных экономистов</p> |

| | |
|---|---|
| | <p>инфляция доллара будет снижения в течение 2024 года, что даст финальный толчок в уровне доходности перед глобальным кризисом в будущем.</p> |
| <p>Изменения в законодательстве о финансовом регулировании в сторону ужесточения политики</p> | <p>1. Как (положительно или отрицательно) данный фактор может повлиять на положение предприятия?</p> <p>Ответ: Этот фактор отрицательно повлияет на наше предприятие, так как изменения на законодательном уровне сильно ограничат нас в свободе действий и выборе активов для успешных инвестиций.</p> <p>2. Какова вероятность усиления этого фактора, можно ли будет его проследить?</p> <p>Ответ: Вероятность ужесточения законодательства в финансовом регулировании крайне мала, так как сейчас на экономику России оказывается сильное давление и ужесточать условия в такой ситуации может оказаться фатальным для наших отечественных компаний. Но если такие меры будут приняты их можно будет узнать из писем, указов или постановлений Министерства Финансов, ЦБ России или других органов.</p> <p>3. Насколько велико будет воздействие фактора на предприятие?</p> <p>Ответ: Ужесточение регулирования сильно повлияет на предприятие, так как в условиях слабого Российского рынка очередные сложности в виде ограничений на торговлю определенными активами усложнит в получении прибыли и увеличении доходности в наших стратегиях.</p> <p>4. Когда воздействие этого фактора на предприятие может ослабнуть? В ближайшее время? В среднесрочном периоде? Через</p> |

| | |
|--|---|
| | <p>длительное время?</p> <p>Ответ: В зависимости от политической ситуации, регулирование может ослабнуть в среднесрочном периоде.</p> |
| <p>Уход иностранных фондовых и криптовалютных бирж с территории России</p> | <p>1. Как (положительно или отрицательно) данный фактор может повлиять на положение предприятия?</p> <p>Ответ: Продолжение ухода бирж с территории России максимально усложнит работу нашей компании, так как в случае с криптовалютой мы не сможем покупать её за рубли по рыночным ценам.</p> <p>2. Какова вероятность усиления этого фактора, можно ли будет его проследить?</p> <p>Ответ: Вероятность ухода абсолютно всех бирж крайне мала, так как Российский рынок криптовалют четвертый по величине и ни одна биржа не видит в этом плюса для себя, поэтому останутся только те биржи которые готовы работать только с восточной половиной мира. И отслеживать это можно по регуляторной политике США по отношению к биржам.</p> <p>3. Насколько велико будет воздействие фактора на предприятие?</p> <p>Ответ: В доходности наших клиентов уход бирж скажется приблизительной потерей в 1-2% при каждом выводе и вводе средств на обменники и более маленькие биржи. Что является колоссальной потерей в долгосрочной перспективе.</p> <p>4. Когда воздействие этого фактора на предприятие может ослабнуть? В ближайшее время? В среднесрочном периоде? Через длительное время?</p> <p>Ответ: Этот фактор ослабнет в зависимости от политической ситуации, с нашей точки зрения в</p> |

| | |
|--|--|
| | <p>среднесрочной перспективе он может значительно ослабнуть в связи с циклом роста рынков.</p> |
| <p>Налоговые реформы и изменение налогообложения доходов с ценных бумаг и прочих активов</p> | <p>1. Как (положительно или отрицательно) данный фактор может повлиять на положение предприятия? Ответ: Увеличение налоговых ставок с доходов по ценным бумагам и прочим активам сильно снизит доходность наших стратегий, что повлечет за собой недовольства клиентов.</p> <p>2. Какова вероятность усиления этого фактора, можно ли будет его проследить? Ответ: В момент нахождения под санкциями и под общим давлением увеличение налогов маловероятно, и отслеживать это можно на основе заявлений государственных органов.</p> <p>3. Насколько велико будет воздействие фактора на предприятие? Ответ: Увеличение налогов сильно скажется на всей работе предприятия так как все наши доходы завязаны на инвестициях в ценные бумаги и прочие активы, что также уменьшит доходность для нас и наших клиентов.</p> <p>4. Когда воздействие этого фактора на предприятие может ослабнуть? В ближайшее время? В среднесрочном периоде? Через длительное время? Ответ: В данный момент ставка налогов на приемлемом уровне, которую мы можем заложить в доходность и все равно быть в плюсе.</p> |
| <p>Ужесточения касательно майнинга в мире</p> | <p>1. Как (положительно или отрицательно) данный фактор может повлиять на положение предприятия? Ответ: Так как большая часть активов компании будет находиться в криптовалюте, то</p> |

| | |
|--|--|
| | <p>удар по главной валюте мира сильно скажется на всем рынке цифровых активов в негативном плане и на нас в том числе.</p> <p>2. Какова вероятность усиления этого фактора, можно ли будет его проследить? Ответ: Ужесточения майнинга возможны так как количество электричества потребляется все больше и правительства стран хотят уменьшать нагрузку на свои энергосети, поэтому могут вводить законы против майнинга.</p> <p>3. Насколько велико будет воздействие фактора на предприятие? Ответ: Так как часть активов будет находится в традиционных активах наше положение будет довольно стабильным, но этот удар будет очень ощутим для нас.</p> <p>4. Когда воздействие этого фактора на предприятие может ослабнуть? В ближайшее время? В среднесрочном периоде? Через длительное время? Ответ: Данный фактор перестанет влиять на крипто рынок после перехода на ProfOfStake, тога проблема майнинга никак не скажется на нас, и мы рассчитываем что в среднесрочной перспективе все криптовалюты перейдут на ProfOfStake.</p> |
|--|--|

Таблица 3 – Матрица Вилсона
Показатели значения фактора для производства

| | | | |
|-------------|---------|---------|--------|
| Вероятность | | | |
| Воздействие | Высокая | Средняя | Низкая |

| | | | |
|---------|--|--|--|
| Высокое | Высокое значение фактора для предприятия | Высокое значение фактора для предприятия | Среднее значение фактора для предприятия |
| Среднее | Высокое значение фактора для предприятия | Среднее значение фактора для предприятия | Низкое значение фактора для предприятия |
| Низкое | Среднее значение фактора для предприятия | Низкое значение фактора для предприятия | Низкое значение фактора для предприятия |

| Название фактора | Значение фактора для предприятия |
|--|--|
| Политика ФРС направленная на повышение инфляции доллара | Высокое: вероятность – средняя воздействие – высокое |
| Изменения в законодательстве о финансовом регулировании в сторону ужесточения политики | Высокое: вероятность – средняя. воздействие – высокое. |
| Уход иностранных криптовалютных бирж с территории России | Высокое: вероятность – высокая. воздействие – высокое. |
| Налоговые реформы и изменение налогообложения доходов с ценных бумаг и прочих активов | Низкое: вероятность – низкое. воздействие – среднее. |
| Ужесточения касательно майнинга в мире | Среднее: вероятность – средняя. воздействие – среднее. |

Таблица 4 – SWOT-анализ

| Факторы среды | Сила | Слабости | Возможности | Угрозы |
|-------------------------|------|----------|-------------|--------|
| Внутренняя среда | | | | |
| Качество продукции | X | | | |

| | | | | |
|--|---|---|---|---|
| Ассортимент услуг | X | | | |
| Клиентоориентированность | X | | | |
| Технологическое оснащение | X | | | |
| Маркетинговая политика | X | | | |
| Кадровая политика компании | | X | | |
| Зависимость от генерального директора | | X | | |
| Обучение сотрудников | | X | | |
| Внешняя среда | | | | |
| Дефолт США | | | X | |
| Увеличение санкций против России | | | X | |
| Политика ФРС направленная на повышение инфляции доллара | | | | X |
| Эскалация напряжения в политических отношениях США и Китая | | | X | |
| Изменения в законодательстве о финансовом регулировании в сторону ужесточения политики | | | | X |
| Уход иностранных криптовалютных бирж с территории России | | | | X |
| Ужесточение контроля криптовалютных рынков | | | X | |
| Внедрение CBDC (Цифровая валюта центрального банка) в экономику России | | | X | |

| | | | | |
|---|--|--|--|---|
| Ужесточения касательно майнинга в мире | | | | X |
| Налоговые реформы и изменение налогообложение доходов с ценных бумаг и прочих активов | | | | X |

Внешняя среда организации – это сфера, в которой организация осуществляет свою жизнедеятельность, она представляет собой совокупность факторов влияния вне организации на её деятельность.

Внутренняя среда организации — совокупность процессов, в результате которых организация преобразует имеющиеся ресурсы в товары, предлагаемые рынку.

По результатам проведённого анализа, удалось выяснить, что наибольшую угрозу для предприятия представляют: Политика ФРС направленная на повышение инфляции доллара, изменения в законодательстве о финансовом регулировании в сторону ужесточения политики, уход иностранных фондовых и криптовалютных бирж с территории России, налоговые реформы и изменение налогообложения доходов с ценных бумаг и прочих активов, ужесточения касательно майнинга в мире.

Главным преимуществом нашего предприятия являются: качество услуг, ассортимент услуг, клиентоориентированность, технологическое оснащение, маркетинговая политика.

Одними из наших слабостей являются: кадровая политика компании, зависимость от генерального директора, обучение сотрудников.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что внутренние и внешние факторы среды оказывают огромное воздействие на организацию и жизнедеятельность предприятия.

3. Стратегическое планирование: формирование приоритетов развития предприятия

Цель работы. Изучить 2-й этап стратегического планирования на примере малого предприятия ООО «SMAC Invest».

Таблица 5 – Видение предприятия

| Видение (идеал) предприятия | Обоснование |
|--|---|
| <p>ООО «SMAC Invest» — это хедж фонд, который стремится достичь капитализации средств под управлением более 160 млрд долларов, чтобы стать крупнее хедж фонда BridgeWater и стать самым крупным игроком этого рынка.</p> | <p>Мотивация нашей компании в стремлении достичь размеров BridgeWater – это накопление огромного капитала, управляя которым мы будем влиять на целые рынки и сможем получать огромную прибыль, тем самым обеспечим себе и нашим клиентам повышение уровня жизни, тем самым мы сможем осчастливить всех причастных людей к нашему фонду. Ведь слоган нашего фонда: “Мы зарабатываем вместе с клиентами, а не на клиентах”.</p> <p>Поэтому мы хотим привлечь большое количество клиентов своими привлекательными условиями и качеством услуг, чтобы мы заработали вместе.</p> <p>Так как наши сотрудники имеют большой опыт в торговле на всех рынках ценных бумаг, а также на рынках криптовалют, что говорит об экспертности и качестве наших стратегий и сохранности денег наших клиентов.</p> |

Таблица 6 – Миссия и положение о миссии предприятия

| Пункты положения о миссии | Описание пункта |
|----------------------------------|--|
| | <p>Наша миссия дойти до капитализации средств под управлением 10 миллионов долларов в ближайшие 7 лет. И нарастить клиентскую базу до 125 человек. Развить узнаваемость бренда для привлечения новых</p> |

| | |
|--|--|
| клиентов. И постоянно совершенствовать торговые стратегии. | |
| <p>Описание продуктов и (или) услуг, предлагаемых предприятием</p> | <p>ООО “SMAC Invest” будет предоставлять инвестиционные услуги управления капиталом клиентов в зависимости от их толерантности к риску. По уровню рисков мы будем предоставлять три тарифа:</p> <ul style="list-style-type: none"> • High risk strategy (95-200%) • Medium risk strategy (80-100%) • Low risk strategy (45-60%) • Zero crypto strategy (17-25%) <p>В тариф high risk strategy будут входить:</p> <ul style="list-style-type: none"> • высоко-рисковые вложения в проекты на seed раунде финансирования, • предоставление ликвидности на DEX биржах с узким диапазоном, • большая доля портфеля в криптовалютных активах, • портфель ценных бумаг состоящий полностью из акций. <p>Доходность (95-200% годовых в рублях)</p> <p>В тариф medium risk strategy будут входить:</p> <ul style="list-style-type: none"> • предоставление ликвидности на DEX биржах со стандартным диапазоном, • портфель ценных бумаг будет состоять из акций и малой частью из облигаций <p>часть криптовалютных активов будет менее 50% от общего портфеля.</p> <p>Доходность (80-100% годовых в рублях)</p> <p>В тариф low risk strategy будут входить:</p> <p>предоставление ликвидности на DEX биржах с широким диапазоном</p> <p>портфель ценных бумаг будет разделен на акции и облигации в пропорции 6/4 соответственно</p> <ul style="list-style-type: none"> • криптовалютные активы будут составлять |

| | |
|--|---|
| | <p>долю общего портфеля ниже 25%. Доходность (45-60% годовых в рублях)</p> <p>В тариф Zero crypto strategy будут входить:</p> <ul style="list-style-type: none"> • портфель ценных бумаг с доминацией акций в пропорции 7/3 • отсутствие криптовалютных активов • активная торговля ценными бумагами <p>Доходность (17-25% годовых в рублях)</p> |
| <p>Характеристика рынка: предприятие определяет своих основных потребителей</p> | <p>Основная доля клиентов нашего фонда приходится на молодых людей от 21 года и людей среднего возраста до 50 лет. В данную категорию входят молодые люди работающие на основной работе и скопившие сумму более 1 миллиона рублей, также предприниматели и обычные наемные работники, которые хотели бы не отвлекаясь от своего бизнеса и работы инвестировать свои средства.</p> |
| <p>Общие цели предприятия, касающиеся показателей выживания, роста, доходности</p> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Общая цель с каждым кварталом увеличивать средства под управлением, для увеличения доходности. 2. Постоянные улучшения стратегий инвестирования для выживания на рынке. 3. Постоянное обучение команды трейдеров и аналитиков для роста доходности сделок. 4. Увеличение маркетинговых бюджетов для привлечения новых клиентов. |
| <p>Технология: характеристика оборудования, оснастки, техпроцесса в целом</p> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Офисные компьютеры с терминалами для торговли и осуществления инвестиционных стратегий 2. Сервер с базой данных клиентов 3. Компьютеры бухгалтерии с 1С 4. Компьютер отдела по работе с клиентами с доступом к базе данных клиентов |
| <p>Внутренний образ предприятия</p> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Организация структуры фонда должна быть линейно-функциональной. Для эффективного управления инвестиционным |

| | |
|---------------------------|--|
| | <p>отделом и отделом по работе с клиентами.</p> <p>2. Кадровая политика компании – умеренная, закрытая кадровая политика</p> <p>3. Обучение сотрудников – прохождение дополнительных курсов по инструментам на рынке</p> <p>4. Программы Бонусов за высокодоходные сделки сотрудникам</p> <p>5. Культура Карточек и специализаций – формирование культуры открытости в высказываниях предложений и открытость к новым идеям в ходе работы от сотрудников</p> <p>6. Маркетинг – продвижение услуг, закупка рекламы и поддержание узнаваемости бренда</p> <p>7. Эффективная операционная работа компании</p> |
| Внешний образ предприятия | <p>1. Высокое качество услуг</p> <p>2. Развитая рекламная политика компании</p> <p>3. Глубокая связь с клиентами</p> <p>4. Идеальна репутация в инвестировании</p> <p>5. Постоянный рост доходности</p> <p>6. Постоянный рост надежности</p> <p>7. Широкий ассортимент услуг с индивидуальным подбором стратегий</p> |

Видение – это философия предпринимательской деятельности; это обоснование существования предприятия; это не цель, а чувство основной цели предприятия; идеальная картина будущего. Мы стремимся достичь капитализации средств под управлением более 160 млрд долларов, чтобы стать крупнее хэдж фонда BridgeWater и стать самым крупным игроком этого рынка.

Миссия – это комплексная цель, которая должна быть достигнута в определенном плановом периоде, объединяющая в себе как внешние, так и внутренние ориентиры деятельности предприятия.

Удобство, доступность, уникальность, надёжность – все эти качества присутствуют в «SMAC Invest», что позволяет с большей уверенностью предполагать, что компанию ждёт успех.

В результате формирования видения и миссии предприятия были выявлены возможные направления развития предприятия: привлечение максимального числа клиентов, максимизация доходности от инвестиций, минимизация рисков в стратегиях.

4. Стратегическое планирование: анализ стратегических альтернатив, формирование общей и конкурентной стратегии

Цель работы. Изучить 3-й этап стратегического планирования – анализ стратегических альтернатив – на примере малого предприятия ООО «SMAC Invest».

Таблица 7 – Модель «продукт-рынок»

| | | | |
|---------------------------------|--------------|---------------------------------|------------------------|
| Продукт \ Рынок | Существующий | Новый, связанный с существующим | Совершенно новый |
| Существующий | Низкий риск | Средний риск | Высокий риск |
| Новый, связанный с существующим | | | |
| Совершенно новый | Высокий риск | | Чрезмерно высокий риск |

Таблица 8 – Матрица БКГ

| | | |
|--|--------------|----------------------|
| Уровень конкурентоспособности \ Возможности расширения отраслевого рынка | Низкий | Высокий |
| Высокие | Знак вопроса | Звезда |
| Низкие | Собака | Дойная корова |

Таблица 9 – Матрица Мак-Кинзи

| | | | |
|---|--|--|--|
| Стратегическое положение Привлекательность рынка | Высокое | Среднее | Низкое |
| Высокое | Инвестировать (расти) | Инвестировать (расти) | Ограниченные инвестиции (укрепление стратегических позиций) |
| Среднее | Инвестировать (расти) | Ограниченные инвестиции (укрепление стратегических позиций) | Собирать урожай (отказаться от этого бизнеса) |
| Низкое | Ограниченные инвестиции (укрепление стратегических позиций) | Собирать урожай (отказаться от этого бизнеса) | Собирать урожай (отказаться от этого бизнеса) |

| | | | |
|--|---------|--|---------|
| Привлекательность рынка | Оценка | Стратегическое положение | Оценка |
| Характеристика рынка (отрасли) | | | |
| Размер рынка (количество продаж, выраженное в данных единицах и натуральном отношении) | Высокая | Ваша доля рынка (в эквивалентных терминах) | Высокая |
| | | Ваш охват ключевых сегментов | Высокая |

| | | | |
|--|---------|---|---------|
| Размеры ключевых сегментов (характеристика основных групп покупателей) | Высокая | Степень вашего участия в диверсификации | Среднее |
| | | Ваше влияние на рынок | Высокое |
| Диверсифицированность рынка | Среднее | | |
| Чувствительность рынка к ценам, уровню обслуживания, изменениям внешних факторов | Среднее | Характер ваших отношений с поставщиками | Низкое |
| Склонность к цикличности | Высокая | Воздействие на позицию фирмы ваших потребителей | Высокая |
| Склонность к сезонности | Высокая | | |
| Воздействие поставщиков на характер заключаемых сделок | Низкое | | |
| Факторы конкуренции | | | |
| Уровень конкуренции | Высокая | Ваша приспособленность к конкуренции в терминах выпускаемых продуктов, возможностей обслуживания рынков, производственной силы, качества управления | Средняя |
| Сегменты рынка, которые конкуренты покинули, или, наоборот, освоили | Среднее | | |
| Чувствительность к товарам-субститутам (заменителям) | Низкое | | |
| Степень и типы | Среднее | Сегменты оставленные | Низкое |

| | | | |
|--|---------|---|---------|
| интеграции фирм в отрасли | | или вновь созданные вами | |
| | | Ваша относительная доля рынка | Среднее |
| | | Ваша уязвимость со стороны новых технологий | Среднее |
| | | Ваш собственный опыт и уровень интеграции с другими фирмами | Среднее |
| Финансово-экономические факторы | | | |
| Пределы капиталовложений в отрасли | Высокое | Ваши пределы капиталовложений | Высокое |
| | | Ваши факторы рычага | Среднее |
| Факторы рычага (структура издержек и величина долга) | Среднее | Барьеры, которые представляют трудность для вас | Среднее |
| Барьеры на входе и выходе из отрасли | Среднее | Ваш уровень использования мощностей | Среднее |
| Степень использования производственных мощностей | Среднее | Ваш уровень доходности | Высокое |
| | | Ваши показатели платёжеспособности | Высокое |
| Отраслевой уровень доходности | Среднее | | |
| Отраслевой уровень ликвидности | Среднее | Стратегическое положение | Высокое |
| Привлекательность рынка | Высокое | | |
| Социально-психологические факторы | | | |

| | | | |
|-------------------------|---------|----------------------------------|---------|
| Социальная сфера | Среднее | Ваш внешний образ | Высокое |
| Юридические ограничения | Высокое | Внутрифирменная культура и этика | Высокое |

Привлекательность рынка:

$$7/20*10+10/20*7+3/20*3=149/20=7,45 \text{ (среднее значение)}$$

Стратегическое положение:

$$10/20*10+8/20*7+2/20*3=162/20=8,1 \text{ (высокое значение)}$$

Таблица 10 – Общая стратегия предприятия

| Общая стратегия | Методы анализа | Обоснование |
|-----------------|--|---|
| Стратегия роста | <p>Метод «продукт-рынок»</p> <p>Метод БКГ</p> <p>Метод Мак-Кинзи</p> | <p>Цель стратегии роста: Увеличение активов под управлением, повышение доходов и прибыли, расширение географического и секторного разнообразия инвестиций.</p> <p>Стратегия предприятия: Минимизация рисков и максимизация прибыли путем использования разнообразных инвестиционных инструментов и стратегий.</p> <p>Мероприятия для реализации стратегии роста:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Развитие инвестиционной платформы: Интеграция новых технологий и инструментов для оптимизации инвестиционного процесса, улучшения аналитики и управления портфелем. 2. Расширение партнерских отношений: Сотрудничество с крупными инвесторами, банками и брокерскими фирмами для доступа к новым ресурсам и возможностям. 3. Географическое расширение: Введение новых рынков и активов для диверсификации портфеля и снижения рисков. |

| | | |
|--|--|--|
| | | <p>4. Секторное расширение: Инвестиции в различные отрасли, такие как технологии, энергетика, здравоохранение и финансовый сектор, для оптимизации портфеля и снижения корреляции активов.</p> <p>5. Эффективное управление рисками: Использование различных инструментов и методов оценки риска для оптимизации портфеля и снижения потерь.</p> <p>6. Образовательные программы: Организация семинаров, конференций и других мероприятий для обучения сотрудников и инвесторов новым инвестиционным стратегиям и инструментам.</p> <p>7. Маркетинговые мероприятия: Расширение маркетинговых каналов и проведение мероприятий для привлечения новых клиентов и инвесторов.</p> <p>В целом, стратегия роста для предприятия должна быть гибкой и адаптивной к изменениям рыночной ситуации, чтобы обеспечить устойчивое и долгосрочное развитие.</p> |
|--|--|--|

Таблица 11 – Конкурентная стратегия предприятия

| Конкурентная стратегия | Важные предпосылки | Обоснование |
|------------------------|---|---|
| Дифференциация | <p>1. Уникальность и инновационность.</p> <p>2. Глубокая аналитическая база.</p> <p>3. Опыт и знания команды.</p> <p>4.</p> | <p>Для нашего предприятия наиболее подходящая конкурентная стратегия - дифференциация. Стратегия дифференциации позволяет хедж-фонду отличаться от конкурентов путем применения уникальных инвестиционных подходов, основанных на</p> |

| | | |
|--|---|--|
| | <p>Фундаментальное и техническое анализ.</p> <p>5. Диверсификация активов.</p> <p>6. Флексибельность и адаптивность.</p> <p>7. Эффективное управление рисками.</p> <p>8. Транспарентность и отчетность.</p> <p>9. Этические и социальные нормы.</p> | <p>инновационных идеях, глубокой аналитической базе, опыте и знаниях команды, а также диверсифицированном портфеле активов. Это позволяет хедж-фонду снижать риски, увеличивать прибыльность портфеля и обеспечивать более высокую доходность для инвесторов.</p> <p>Кроме того, стратегия дифференциации включает флексибельность и адаптивность, что позволяет хедж-фонду быстро реагировать на изменения рыночной ситуации и экономической среды. Это также требует эффективного управления рисками и прозрачности в отношениях с инвесторами.</p> <p>Стратегия дифференциации способствует созданию конкурентного преимущества для хедж-фонда и обеспечивает успешное развитие в долгосрочной перспективе.</p> |
|--|---|--|

Таблица 12 – Функциональная стратегия предприятия

| Функциональная стратегия | Важные предпосылки | Обоснование |
|--------------------------|---|--|
| Маркетинговая стратегия | <p>1. Выяснение целевой аудитории.</p> <p>2. Исследование рынка и анализ конкурентов.</p> | <p>1. Увеличение активов под управлением: Маркетинговые усилия позволяют привлекать новых инвесторов и увеличивать активы под управлением хедж-фонда, что, в свою очередь,</p> |

| | | |
|--|---|---|
| | <p>3. Установление целей и задач.</p> <p>4. Создание маркетинговых стратегий и мероприятий.</p> <p>5. Улучшение дистрибутивной сети.</p> <p>6. Развитие партнерств и сотрудничества.</p> <p>7. Контроль и оценка результатов.</p> | <p>способствует росту доходов и прибыли.</p> <p>2. Укрепление репутации и признания: Эффективная маркетинговая стратегия помогает укрепить репутацию хедж-фонда как надежного и успешного инвестора, что привлекает больше инвесторов и увеличивает доверие к фонду.</p> <p>3. Дифференциация от конкурентов: Маркетинговые усилия способствуют дифференциации хедж-фонда от конкурентов, что позволяет привлекать инвесторов, которые ищут уникальные и инновационные инвестиционные подходы.</p> <p>4. Улучшение коммуникации с инвесторами: Маркетинговая стратегия помогает улучшить коммуникацию с инвесторами, предоставляя им полную и точную информацию о стратегии, портфеле и результатах инвестиционной деятельности.</p> <p>5. Поддержка лояльности инвесторов: Маркетинговые мероприятия, такие как семинары, конференции и другие события, способствуют укреплению отношений с инвесторами и поддержке их лояльности к хедж-фонду.</p> <p>Маркетинговая стратегия для</p> |
|--|---|---|

| | | |
|--|--|--|
| | | <p>инвестиционного хедж-фонда должна быть многосторонней и включать в себя разнообразные инструменты и каналы коммуникации, такие как социальные сети, пресса, партнерства и другие. Это позволит хедж-фонду эффективно привлекать новых инвесторов, укреплять репутацию и повышать свою видимость на рынке.</p> |
|--|--|--|

В результате проведенного анализа для ООО «SMAC Invest» характерны высокая стратегическая позиция и средняя привлекательность рынка.

Наша стратегическая цель состоит в том, чтобы четко определить наши возможности и преимущества и внести необходимые инвестиции с целью максимизации выгоды от наших сильных сторон и укрепления слабых.

По итогам анализа была выбрана стратегия роста, главная цель которой - расширение (увеличение) предприятия, чрез проникновение и захват новых ниш рынка. Также была выбрана конкурентная стратегия - дифференциация, цель которой - производство высококачественных и надежных услуг, которые удовлетворят потребности наших клиентов.

В качестве функциональной стратегии была выбрана маркетинговая стратегия, которая способствует развитию компании, повышению эффективности посредством проведения обширного маркетингового исследования.

Таким образом, проект ООО «SMAC Invest» является реализуемым, при точных анализах и расчетах на этапах тактического и оперативного планирования. Однако, есть и возможные риски, которым в дальнейшем следует уделить большое внимание.