

Ділова гра

Ситуація №2

Завдання:

розробити стратегічний план корпорації на 2016 - 2021 рр. .

Досьє:

Корпорація, що виробляє комбікорм, заснована в 1991 році, працює на національному ринку. Корпорація займається виробництвом і постачанням комбікормів для тварин і птиці. Сьогодні це потужна компанія, яка має завод з високотехнологічним обладнанням і повною автоматизацією, виробляє до 200 тис. т. на рік. Головний офіс знаходиться в Київській області.

Форма власності - приватна.

Основні напрямки діяльності:

- виробництво і продаж комбікормів для великої рогатої худоби, свиней і птиці

Центральний офіс - м.Київ.

Персонал - 1200 чоловік. З яких:

- головний офіс корпорації - 100 чоловік;
- виробниче підприємство - 100 осіб;
- 25 обласних філій зі статусом юр. особи - 1000 чоловік.

Майно - всі склади, офісні приміщення знаходяться в оренді.

Комбікорма виробляються за ліцензією німецької фірми і є одними з кращих у своєму класі.

Обсяг продажів 2013 року: 1 млрд.грн.

З яких:

- 30% для великої рогатої худоби;
- 30% для свиней;
- 40% для птиці.

Функції корпорації (головний офіс):

- планування діяльності;
- контроль виконання планів;
- управління всіма ресурсами;
- розробка та реалізація маркетингової політики;
- фінансове, юридичне та інформаційне забезпечення всіх підрозділів;
- встановлення коридорів цін на продукцію;
- проведення єдиних централізованих рекламних кампаній.

Соціальний внесок: корпорація активно займається благодійністю, бере участь у національних і міжнародних конкурсах.

Обласні філії як юридичні особи ведуть самостійну господарську діяльність. Ціни на продукцію можуть змінюватися в рамках обумовленого вартісного коридору. Прайси оновлюються щотижня. Постачальники всіх хімічних підприємств є українськими фірмами.

Системи розподілу бонусів: пропорційно внеску кожної філії в загальний прибуток компанії.

На підприємстві введена система ORACLE.

Робота № 1:

1. Вибір області, в якій працює Ваша філія. Назва філії має бути наступною:
П.І.Б. - Область (Наприклад, Іванов - Одеська область)
2. Характеристика ринку України.
3. Характеристика ринку в області, на якому працює Ваш філія;
4. Розрахунок обороту філії;
5. Розрахунок персоналу, що працює у філії;
6. Розробка та обґрунтування організаційної структури філії;
7. Аналіз конкурентів (гравці, номенклатура, обсяги виробництва, частки ринку) області, за ринок в якому відповідає філія. Сильні, слабкі сторони.