

Стратегия развития «ОАО «Стройтрест № 25»

Основной стратегической целью развития ОАО «Стройтрест №25» является достижение стабильного производственного и финансового положения, сохранение положения монополиста в строительстве Барановичского района и дальнейшее освоение рынка подрядных работ не только Брестской области, но и за ее пределами.

Долгосрочная цель ОАО «Строительный трест № 25» – сохранить лидирующие позиции на рынке строительных услуг г. Барановичи и Барановичского района (более 50 процентов).

Реализацию стратегии намечается осуществить путем:

- совершенствования договорной работы с заказчиками, формирование портфеля заказов с учетом их платежеспособности и своевременности выполнения договорных обязательств;

- формирования объемов строительных работ на уровне, обеспечивающем рентабельную деятельность.

- обеспечения роста производительности труда за счет уменьшения времени простоев по технологическим и организационным причинам, применения более производительной техники и технологии производства;

- активизация претензионной работы по взысканию дебиторской задолженности;

- соблюдение требований сертифицированной системы менеджмента качества по международным стандартам серии СТБ ИСО-9001;

- освоения перспективных технологий домостроения и видов промышленной продукции;

- подбора кадров высокой квалификации и повышения оплаты труда.

Проанализировав деятельность предприятия за предыдущие годы, был разработан бизнес-план развития на 2022 год.

Основными задачами разработанного плана является:

- прибыльная работа организации в 2022 году;

- рост объемов строительно-монтажных работ на 9,4%;

- рост производительности труда на 8,5%

- рост выручки от реализации на 1 работающего на 10,7%;

- снижение уровня затрат на производство продукции на 0,41%.

Основные расчетные показатели по бизнес-плану на 2022 год

Наименование показателя	Значение
Снижение уровня затрат на производство и реализацию продукции, %	(-0,41)
Показатель по энергосбережению, %	(-2,6)
Соотношение темпов роста производительности труда и номинальной начисленной среднемесячной заработной платы	≥ 1,0
Выручка от реализации продукции, работ, услуг в расчете на одного среднесписочного работника, тыс. руб.	61,3
Объем подрядных работ в действующих ценах, млн. руб.	53,0
Рентабельность реализованной продукции, %	3,0
Рентабельность продаж, %	2,7

Для реализации этих задач намечены мероприятия, направленные на повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности.

На долгосрочную перспективу были разработаны показатели развития организации на период до 2025 г.

Выполнение стратегии является критическим процессом, так как именно он в случае успешного осуществления приведет трест к достижению поставленных целей.

Оценка и контроль выполнения стратегий является логически последним процессом, осуществляемым в стратегическом управлении. Данный процесс обеспечивает устойчивую обратную связь между тем, как идет процесс достижения целей, и собственно целей организации.

Директор Общества