

Курсовой проект по
дисциплине управленческие
решения на тему:

***Пути совершенствования
деятельности предприятия
на примере ООО «ПРИМС»***

Выполнил Гамаюнов Илья Владимирович

Фм 1 25

***Цель проекта:* Разработка оптимальных и эффективных управленческих решений для ООО «ПРИМС»**

- Объект исследования ООО «ПРИМС» магазин «Самоделкин».
- Предмет исследования – анализ среды фирмы, ее стратегическая направленность и положение на рынке

Краткая характеристика организации

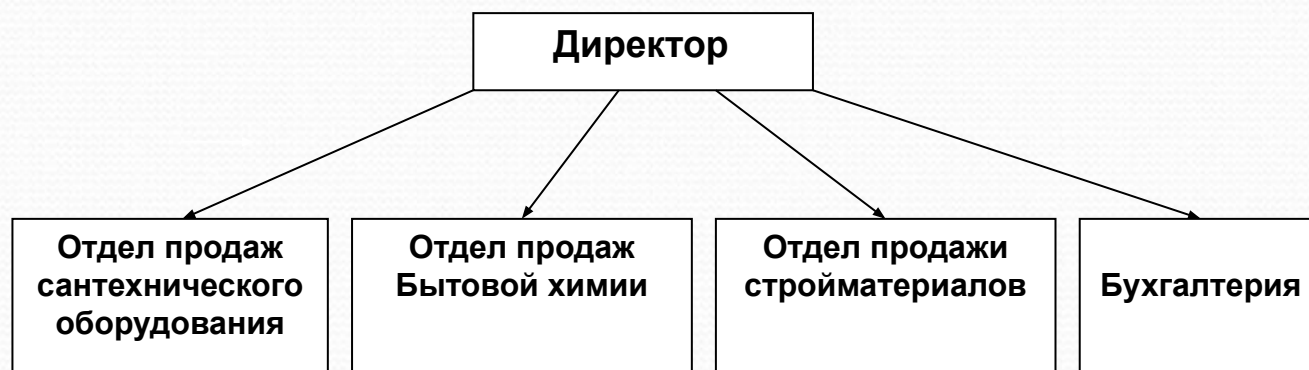
- ООО «ПРИМС» является магазином строительных материалов, а также бытовой химии и сантехники. Данное предприятие образовано 5 лет назад и сейчас динамично развивается, увеличивая ассортимент товаров и предоставляемых услуг.



Миссия организации - ООО «ПРИМС»
удовлетворение потребностей жителей
микрорайона в необходимых товарах для
ремонта и быта.

- Цель развитие организации и укрепление позиций на данном рынке (рынок микрорайона) и увеличение прибыли.

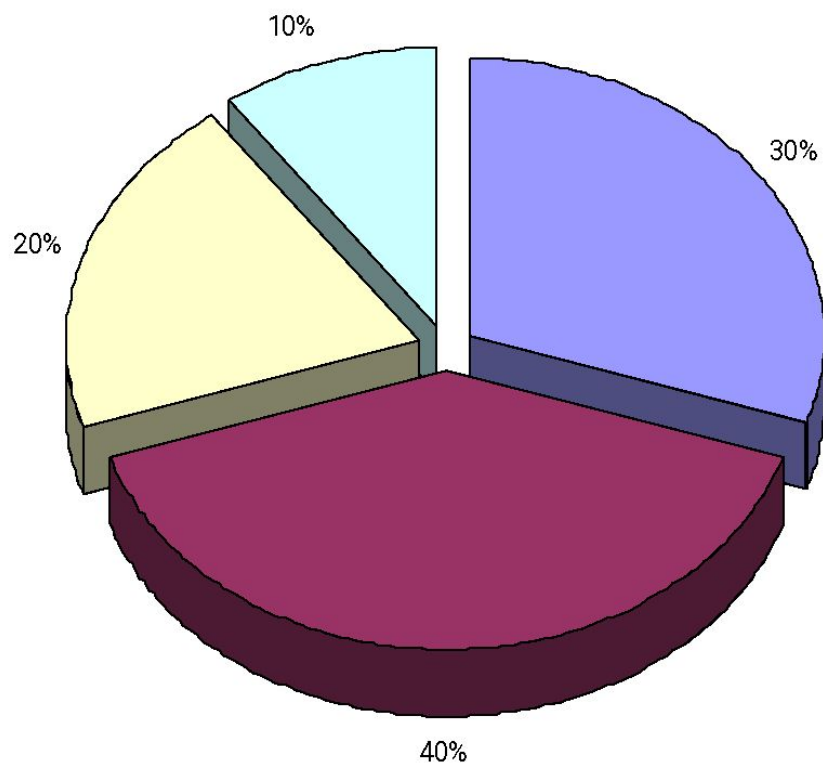
Действующая на предприятии система управления.



В ООО «ПРИМС» применена линейная организационная структура управления. Линейная организационная структура управления - это наиболее распространенный тип иерархической (бюрократической) структуры.

Объем товаров по группам в общем обороте ООО «ПРИМС»

Объем товаров по группам в общем обороте



30% Стройматериалы
40% Сантехническое оборудование
20% Бытовая химия
10% Декоративные мелочи для дома

Анализ макроокружения

PEST анализ

Политические факторы	оказывают наименее значимое влияние. государство все же ведет определенную политику в области малых предприятий и необходимо следить за изменениями в данной области.
Экономические факторы	Скачкообразное изменение цен и инфляция. В связи с экономической нестабильностью в стране чтобы выжить организации необходимы срочные меры и изменении стратегии развития.
Правовые факторы	Все действия ООО «ПРИМС» строго регламентированы правовыми актами о малых предприятиях, ГК РФ, Трудовым кодексом РФ.
Социальные факторы	Определяет вид товаров и услуг предоставляемых ООО «ПРИМС». Это целевые группы потребителей, стиль жизни, уровень дохода и демографическая обстановка.
Технологические факторы	Изменяющиеся стандартах качества которые непосредственно влияют на предлагаемые товары

В современных условиях наибольшее влияние на организацию оказывают Экономические и Социальные факторы.

SWOT-анализ

	Возможности: Реклама; Ассортимент продукции; Поставщики; добавление сопутствующих продуктов и услуг;	Угрозы: Возрастающее конкурентное давление; Изменение потребностей и вкуса; Нестабильная экономическая ситуация;
Сильные стороны: Хорошая репутация; Стабильная прибыль; Наличие долгосрочных договоров с основными поставщиками Разумная ценовая политика	Рекламная деятельность; Уменьшение издержек за счет более выгодных контрактов с поставщиками и изменения стратегии деятельности	Гибкая ценовая политика; Максимальное использование преимущества в области издержек
Слабые стороны: нет ясных стратегических направлений; Ухудшающаяся конкурентная позиция; Устаревшее оборудование; ниже среднего маркетинговые способности;	Поиск новых поставщиков; Изменение политики управления персоналом; Новая маркетинговая политика;	Развитие сервиса дополнительных услуг и открытие новых.

Анализ конкурентных факторов успеха

КФУ	ООО «ПРИМС»		Стройдвор		Стройматериалы	
	Бал	Оценка	Бал	Оценка	Бал	Оценка
Качество	0.3	4	0.3	3	0.3	4
Прибыль	0.1	3	0.1	4	0.1	2
Доп.Услуги	0.2	4	0.2	3	0.2	3
Ассортимент	0.3	4	0.3	5	0.3	3
Реклама	0.1	2	0.1	2	0.1	2
Всего	1	3,7	1	3,6	1	3,1

Предложения по совершенствованию



- 1. Сокращение издержек путем заключения новых договоров на поставки товаров.**
- 2. Создание на базе магазина «Самоделкин» отдела по оказанию комплекса дополнительных услуг.**
- 3. Изменение рекламной деятельности.**

Расчет затрат и эффективности предложенных управленческих решений

- 1. Заключив более выгодные договора с поставщиками можно добиться увеличения прибыли на 760500 в год, что составит 5,85% от годового оборота. Данное решение не несет ни каких затрат со стороны организации.

При этом данное управленческое решение не несет прямых материальных затрат, но повышает уровень риска в связи с новыми поставщиками.

Расчет затрат и эффективности предложенных управленческих решений

- 2 Предлагается предоставлять покупателям такие услуги как:
- - установка сантехнического оборудования
- - консультирование по вопросам ремонта
- - проведение ремонтных работ
- - заказ дорогостоящих комплектующих по каталогам производителей.

Можно реализовать 2 путями : создание собственной структуры или заключение договора со сторонней организацией оказывающей услуги ремонта

Собственный отдел по оказанию ремонтных работ

- В условиях финансовой нестабильности и спада покупательной способности создание данного отдела на начальных этапах продвижения данной услуги не должно носить капитальных затрат и соответственно количество работников в отделе будет 6 человека. Заработная плата одного работника составит 25000р +% в зависимости от объема работ.
- Итого затраты составят 150000р на ежемесячную оплату плюс 10% за срочность или объем работ(1800000 тысяч в год +180000 что составляет 15,23% от оборота)
- В год расчетная прибыль составит 3339000, что составляет 25,6% от оборота компании сейчас.

Заключение договора на оказание данных услуг со сторонней организацией

- Основным отличием от первого пути является снижение уровня риска так как магазину не придется вкладывать собственные средства на создание и обеспечение отдела Доп. Услуг.
- Второе отличие в том, что подрядная организация сможет полностью удовлетворить спрос на данные услуги за счет собственного штата сотрудников.
- К плюсам данного подхода можно отнести увеличение интереса к услугам магазина плюс минимальный уровень риска.
- Экономический эффект составит 10% увеличение оборота к концу года.

Расчет затрат и эффективности предложенных управленческих решений

3. Изменение рекламной деятельности.

- *изменение наружной рекламы на самом магазине*
- *растяжка над дорогой расположенной рядом с новостройками*
- *расклейка объявлений на досках объявлений в новостройках*

- *Затраты на изменение наружной рекламы 7700 стоимость вывески с 2 галогеновыми лампами. Плюс монтажные работы 2000р.*
- *Стоимость аренды рекламной растяжки колеблется в диапазоне от 300 до 3000 рублей в сутки, в зависимости от места размещения. В нашем городе это 800р. Стоимость монтажа 1900-2600 руб., изготовления на полиэстровой ткани методом широкоформатной печати от 3000 руб.*
- *Расклейка объявлений стоимость аренды городских стендов 600р в неделю за объявление формата А5 (за 1 стенд) + полиграфическая печать объявлений 100шт (18р за 1 шт цветное на самоклеящейся основе) + услуги по расклейке 2000р.*

- **Общая стоимость всех мероприятий 307500 что составляет 2.36% от оборота организации.**
- **Ожидаемый экономический эффект составит 7-10% увеличение оборота организации через 3 месяца рекламы.**

Выводы

В условиях слабой экономической стабильности следует в первую очередь рассмотреть решение позволяющее снизить текущие затраты организации (1 решение) далее целесообразно комплексное применение 2 и 3 решений для укрепления позиций на рынке и дальнейшего развития организации.

Спасибо за внимание

