### Курсовой проект по дисциплине управленческие решения на тему:

Пути совершенствования деятельности предприятия на примере ООО «ПРИМС»

## **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

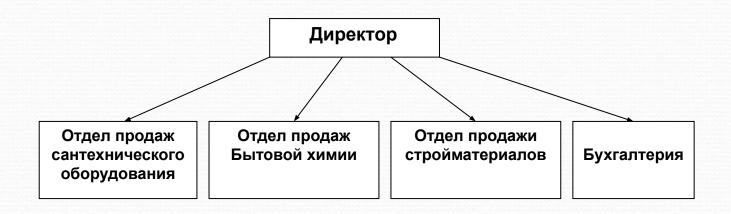
• ООО «ПРИМС» является магазином строительных материалов, а также бытовой химии и сантехники. Данное предприятие образовано 5 лет назад и сейчас динамично развивается, увеличивая ассортимент товаров и предоставляемых услуг.



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

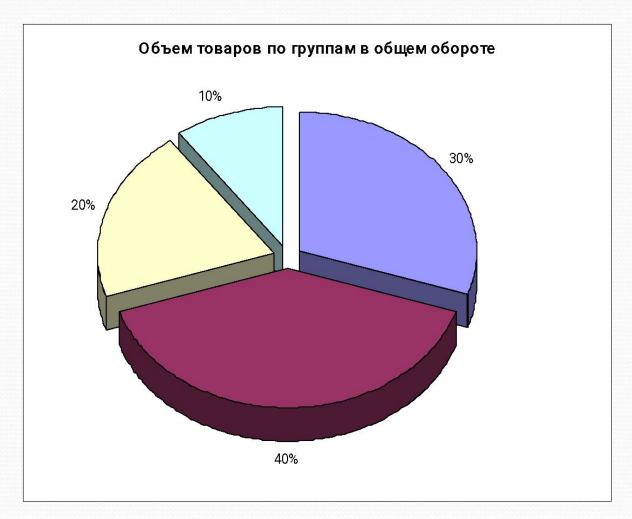
• Цель развитие организации и укрепление позиций на данном рынке (рынок микрорайона) и увеличение прибыли.

### 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»



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

способности;

#### Анализ конкурентных факторов успеха

	000 «I	ООО «ПРИМС»		Стройдвор		Стройматериалы	
КФУ	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

