

# **Анализ кейса предприятия «ГорМаш»**

Выполнил: студенты группы 2н826  
Николаев С.В. Распопов И.С.

# 1. Стоит ли принять идею Хокина?

**На наш взгляд идея Хокина довольно весома и интересна и однозначно стоит рассмотреть её к применению т.к он привёл достаточно аргументов подкрепляющих её**

## **Например:**

- Товар пользуется спросом, а именно имеется 35 потенциальных покупателей оборудования,
- Имеется 59 кратное преимущество на выпуск клапана (затраты составляют 76% затрат конкурента),
- По словам Хокина у компании имеется технологическое преимущество. Он утверждает, что компания может добиться практически любой эффективности при минимуме временных и денежных затрат,
- Репутация. Доверие клиентов,
- Более низкая цена, чем у конкурентов (на 10% ниже, чем у монополиста и скидка 25% на оптовые заказы),
- Вести продажу напрямую основным производителям и торговым пунктам.

## 2. Кто из участников совещания более компетентен по вашему мнению?

На наш взгляд, более компетентным участником совещания является Максим Григорьев 45-летний начальник производства ведь кому как не ему знать все тонкости и детали в производстве данных изделий. Так же стоит отметить, что именно Максим Григорьев был единственным на заседании кто не только отметил все риски в докладе, но и предложил решение данной проблемы путём элементарной замены этих старых клапанов новыми, где будут использоваться титановые стержни и обосновал своё предложение.

### 3. Какие рекомендации могли бы быть даны в отношении принятия решений в данной организации?

Можно дать следующие рекомендации в принятии решений:

- Всем членам заседания разобраться в технологии производства изделия для большего понимания самого процесса и, тем самым, большего количества предложений в решении данной проблемы,
- Повысить количество конкретики за счёт расчётов как экономических, так и технических для более взвешанного принятия решений,
- Так же всем членам заседания рекомендуется заранее начинать разбираться в документации отправленной им за три недели до заседания и формировать различные предложения для решения поставленных задач.

**Спасибо за внимание**