**Экономический анализ деятельности строительной компании ЧП Строим вместе**

**2012**

**Содержание**

Введение

. Наименование предприятия, организационно-правовая собственность. Виды деятельности. Характеристика услуг предприятия

. Миссия по видам деятельности, основные стратегические концепции развития, цели владельцев бизнеса и руководства компании, стратегии

. Характеристика организационной структуры управления, персонала и системы управления

. Характеристика системы управления маркетингом

. Характеристика материально-технической базы. Уровень используемой технологии и ее соответствие современным требованиям

. Менеджмент качества на предприятии

. Инновационный менеджмент на предприятии

. Анализ и оценка управления производством на предприятии

. Основные производственно-экономические показатели

. Основные финансовые показатели и их динамика

. Характеристика состояния и перспектив развития отрасли бизнеса и рыночной среды

. Анализ рекламной деятельности предприятия

Заключение

Список использованных источников

# **Введение**

Преддипломная практика даёт студенту реальную возможность обобщить и систематизировать свои знания в области фундаментальных и прикладных наук и направить их на самостоятельное решение комплекса управленческих задач выполнении выпускной квалификационной работы - дипломного.

**Вернуться в каталог готовых дипломов и магистерских диссертаций –**

[**http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml**](http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml)

Основные задачи преддипломной практики:

. Охарактеризовать предприятие в динамике (за последние 2-3 года), дать характеристику особенностям управления, существующей системы планирования на предприятии (наличие стратегического плана развития компании, маркетингового плана, финансового плана компании), определить соответствие организационной структуры предприятия видению миссии и целям владельцев и руководства компании, дать общую оценку достижений и имеющихся проблем в организации.

. Собрать, обобщить и систематизировать материалы, необходимые для дипломной работы в соответствии с индивидуальным заданием:

 при выполнении прикладной дипломной работы (на примере конкретной организации или отрасли бизнеса) следует собрать информацию, позволяющую провести анализ итогов производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельности компании за 2-3 года, сравнить полученные результаты с поставленными владельцами бизнеса и топ-менеджерами целями, и выбранными стратегиями, выявить проблемы и предложить управленческие решения по их устранению;

 при выполнении научно-исследовательской дипломной работы следует ознакомиться с литературой, в которой освещается не только отечественный, но и зарубежный опыт деятельности организаций и предприятий в рамках выбранной тематики дипломной работы.

3. Приобрести практические навыки, знания, умения и опыт, необходимые для профессиональной деятельности.

|  |
| --- |
| [Вернуться в библиотеку по экономике и праву: учебники, дипломы, диссертации](http://учебники.информ2000.рф/index.shtml)  [Рерайт текстов и уникализация 90 %](http://учебники.информ2000.рф/rerait-diplom.shtml)  [Написание по заказу контрольных, дипломов, диссертаций. . .](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml) |

# **1. Наименование предприятия, организационно-правовая собственность. Виды деятельности. Характеристика услуг предприятия**

Сфера деятельности строительной компании ЧП "Строим вместе" - выполнение работ по строительству и реконструкции жилых, административных и производственных зданий, возводимых по стандартным и индивидуальным проектам. Организация лицензий на осуществление строительно-монтажных работ. Все работы, проводимые компанией, осуществляются с соблюдением строительных нормативов в соответствии с утвержденной проектно-сметной документацией и применением современных строительных технологий, механизмов и материалов.

В соответствии с Уставом предприятие создается с целью удовлетворения потребностей в товарах, работах и услугах населения, предприятий, учреждений и организаций и получения в результате этого соответствующей прибыли.

Строительная компания ЧП "Строим вместе" осуществляет полный комплекс строительных работ и услуг, охватывающих все этапы строительства и эксплуатации объекта. Наличие необходимой строительной техники и оборудования, а также специально обученного квалифицированного персонала позволяет осуществлять строительные работы любой категории сложности, в том числе, и в стесненных условиях. Строительное компания ЧП "Строим вместе" производит закупку стройматериалов и строительного оборудования. Закупка строительных материалов и строительного оборудования для проведения современного строительства и ремонта является сложной задачей. Сегодняшний рынок строительных материалов и оборудования стремительно развивается, ассортимент пополняется каждый день и сделать правильный выбор могут только специалисты. Этот выбор компании помогают сделать руководящие сотрудники и технические специалисты фирмы, имеющие высшее строительное или специальное образование и большой опыт работы в строительстве.

Опыт выполнения функций Генерального подрядчика и Заказчика позволяет удовлетворить любые запросы партнеров компании по приемлемым ценам.

Строительная компания ЧП "Строим вместе" является одной из немногих строительных организаций Крыма, освоивших технологию строительства современных быстровозводимых каркасных зданий.

Фирма производит строительство объектов по стандартным и индивидуальным проектам. Специалисты фирмы несут ответственность за каждый этап капитального строительства административных и жилых зданий, коттеджей, дач и дают гарантию на все проведенные работы, начиная от разработки котлована и заканчивая установкой дверного глазка.

Одним из производственных подразделений компании является участок по добыче и реализации строительного песка. Наличие необходимого технического флота и перегрузочной техники позволяют осуществлять добычу песка круглогодично и в необходимых для потребителей Крыма объемах.

Строительная компания ЧП "Строим вместе" выполняет:

- деятельность морского грузового транспорта;

- добыча камня для строительства;

- разработка гравийных и песчаных карьеров;

- общее строительство зданий (новые работы, работы с изменениями, реконструкция и обновление).

Таким образом, строительная компания ЧП "Строим вместе" представляет собой многопрофильную производственную структуру, в состав которой входят два подразделения, работающих по следующим основным направлениям:

1. Работы по добычи песка и глины.

2. Строительство любых типов зданий и сооружений, отделочные, монтажные работы, работы по реконструкции, реставрации, обновлению и ремонту;

Главные приоритеты компании:

- высшее качество;

- современные технологии;

- доступные цены;

- квалифицированный персонал;

- многолетняя гарантия на выполненные работы;

- индивидуальный подход к каждому клиенту;

- система скидок в зависимости от условий заказа;

- рассмотрение любых предложений по совместной работе и выполнение их на взаимовыгодных условиях.

# **2. Миссия по видам деятельности, основные стратегические концепции развития, цели владельцев бизнеса и руководства компании, стратегии**

Частное предприятие создается для осуществления на рынках товаров, работ и услуг коммерческой, производственной и иной деятельности, разрешенной действующим законодательством, с целью удовлетворения потребностей в товарах, работах и услугах населения, предприятий, учреждений и организаций и получения в результате этого соответствующей прибыли.

Цель строительной компании заключается в том, чтобы обеспечить своим клиентам максимально полный перечень услуг и выполнить все работы.

Миссия компании заключается в следующем:

- всегда идти в ногу со временем, внедрять инновации и последние технологии;

- никогда не останавливаться на достигнутом, постоянно совершенствоваться;

- стремиться к росту и расширению компании;

- ориентировать персонал на совершенствование профессионального уровня;

- оправдывать и поддерживать позитивный образ компании как уважаемого члена делового сообщества.

Деятельность динамично развивающейся строительной компании ЧП "Строим вместе" направлена на предоставление клиентам широкого спектра услуг в области строительства любых типов зданий и сооружений, отделочных, монтажных работ, работ по реконструкции, реставрации, обновлению и ремонту.

Делая ставку на оптимальное сочетание молодости и опыта, компания всегда обеспечивает наилучшее соотношение цены и качества и индивидуальный подход к каждому клиенту. Компания предлагает клиентам удобную для них систему работы, которая позволяет организовать наиболее эффективное и взаимовыгодное сотрудничество.

Таким образом, можно определить стратегию строительной компании ЧП "Строим вместе" - предложение наиболее оптимальных решений поставленных задач, в четком соответствии с требованиями заказчиков, не только за счет повышения эффективности уже существующих видов деятельности, но и путем развития новых направлений, охватывающих все более широкий спектр деловых интересов постоянных и потенциальных заказчиков. Компания стремится всегда идти в ногу со временем, демонстрируя высокотехнологичный подход к строительному бизнесу.

Качество услуг и интересы клиентов - важнейший приоритет для строительной компании ЧП "Строим вместе". Предоставляя первоклассные услуги своим потребителям, компания развивает тем самым деловые отношения с партнерами и способствуем их развитию.

Предмет деятельности предприятия:

- эксплуатация месторождений природных ископаемых;

- добыча песка и глины;

- добыча минерального сырья для химической промышленности и производства удобрений;

- торгово-закупочная деятельность;

- коммерческо-посредническая деятельность;

- техническое обслуживание и ремонт различных устройств, механизмов, аппаратуры, техники (в т.ч. различных электробытовых товаров);

- бытовые и производственные услуги;

- оказание интеллектуальных услуг;

- оказание информационно-посреднических услуг;

- экспертные и информационные услуги;

- научно-исследовательские, опытно-конструкторские, инженерно-внедренческие, проектные и сметные работы;

- изготовление, монтаж несущих конструкций, монтаж конструкций в строительной, ремонтно-строительной деятельности;

- строительство любых типов зданий и сооружений, отделочные, монтажные работы, работы по реконструкции, реставрации, обновлению и ремонту;

- сантехнические работы;

- электротехнические работы, подвод инженерно-коммуникационных сетей;

- земельные работы;

- посреднические услуги при покупке, продаже, сдаче в аренду и оценке земельных участков;

- производство и реализация отделочных, строительных материалов и столярных изделий;

- производство изделий из бетона для использования в строительстве (сборных бетонных и железобетонных изделий, изделий из гипса и бетонных смесей, сухих кладочных смесей, волокнистого бетона и пр.);

- переработка, закупка и реализация нефтепродуктов и горюче-смазочных материалов;

- складирование, транспортная обработка, отправка потребителям грузов (в том числе экспортно-импортных), товаров, первичного и вторичного сырья;

- организация ярмарок, аукционов, выставок-продаж, торгов, конференции, обучающих курсов, семинаров и других мероприятий на коммерческой основе;

- осуществление других видов деятельности, не запрещенных законодательством Украины соответствующих целям предприятия и предмету его деятельности.

Предприятие осуществляет свою деятельность на основании действующего законодательства. Виды деятельности, занятие которыми требует получения лицензий или специальных разрешений осуществляются после получения таких разрешений и соответствующих лицензий.

# **3. Характеристика организационной структуры управления, персонала и системы управления**

Структура управления строительством предполагает обеспечение скорейших достижений целей, сформулированных в стратегическом плане компании.

Организационно-управленческая структура строительной компании ЧП "Строим вместе" соответствует требованиям рынка и специфике услуг компании. В ее основу заложен линейный способ управления производством, что позволяет эффективно координировать работу подразделений и избегать коммуникационных потерь (рис. 1).

Производственно-техническое подразделение укомплектовано высоко квалифицированными специалистами и оснащено универсальной и специализированной строительной техникой, транспортом, что в совокупности позволяет осуществлять строительство и монтаж металлоконструкций на объектах промышленной, социально-культурной сферы, выполнять ремонтно-отделочные работы различного уровня сложности.

Для выполнения задач, отвечающим современным требованиям и технологиям, в компании производится обновление производственного оборудования, оснастки и техники.

Функциональные обязанности строительной компании ЧП "Строим вместе".

В соответствии с организационной структурой общества можно охарактеризовать работу отделов предприятия по данным должностных инструкций его ведущих специалистов.

В обществе создастся исполнительный орган: Директор, осуществляющий текущее руководство деятельностью фирмы, назначается собранием участников.

Директор правомочен решать все вопросы текущей деятельности фирмы, в том числе:

- подбора, подготовки и использования кадров,

- осуществления хозяйственной и коммерческой деятельности фирмы,

- заключения договоров, учета и отчетности,

- руководство работой аппарата управления фирмы и его структурных подразделений,

- внутреннего контроля и другие основные вопросы деятельности фирмы, вытекающие из настоящего устава.

Директор подотчетен собранию участников и организует выполнение его решений. Он не вправе принимать решения обязательные для участников фирмы.

Директор фирмы:

- обеспечивает выполнение текущих, перспективных планов фирмы;

- организует выполнение решений собраний участников и предоставляет отчеты об их выполнении; распоряжается имуществом общества, включая его денежные средства;

- в установленном порядке принимает на работу и увольняет персонал фирмы, решает вопросы стимулирования труда;

- без доверенности осуществляет действия от имени общества,

- делегирует свои полномочия сотрудникам общества, выдает доверенности на совершение действий от имени общества;

- утверждает правила процедуры и другие внутренние документы общества, определяет организационную структуру общества. Директор вправе принимать решения по всем иным вопросам деятельности, кроме отнесенных к исключительной компетенции собрания участников.



Рис. 1. Организационная структура ЧП "Строим вместе"

Отдел маркетинга. В обязанности службы маркетинга входит защита средств от инфляции, прогноз получения прибыли, гарантия сохранности и тайна вклада. разработка и внедрение маркетинговой политики; составление анализа сегмента рынка; знание политики конкурентов; координация мероприятий по маркетингу; создание концепции рекламной политики по результатам маркетинговых исследований; эффективное распределение бюджета на рекламу в СМИ.

Функциональные обязанности начальника отдела маркетинга:

- осуществление контроля над деятельностью отдела;

- представление разработок и рекомендаций отдела;

- функции управления персоналом на уровне отдела.

Менеджер по снабжению выполняет работу с поставщиками, заключает договора, реорганизация складских помещений, операций и складского учета; участие в проведении инвентаризаций, работа с претензиями.

Главный инженер производит разработку и реализацию планов внедрения новой техники и технологии, проведения организационно-технических мероприятий, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Обеспечивает эффективность проектных решений, своевременную и качественную подготовку производства.

- получает от Заказчика проектно-сметную документацию, рассматривает ее на техническом совете, дает замечания по ней и направляет ее Заказчику для устранения замечаний;

- осуществляет организацию и контроль производственных и технологических процессов осуществляемых ЧП "Строим вместе";

- проводит технический надзор за строительством объектов;

- совместно с производственным отделом производит регистрацию проектно-сметной документации в органах ГАСКа и предоставляет подписку на производство работ;

- получает разрешение на производство строительно-монтажных работ;

- осуществляет общий контроль по организации работ и по вопросам охраны труда;

- заключает договора подряда с заказчиками;

- доводит до прорабов плановые показатели выполнения строительно-монтажных работ на текущий год, квартал, месяц;

- разрабатывает совместно с соответствующими службами должностные инструкции и положения по технике безопасности, электробезопасности, доводит их до прорабов, осуществляет общий контроль за их исполнением;

- определяет потребность в материально-технических средствах.

Бухгалтерия осуществляет ведение бухгалтерского учета и отчетности. Основной задачей бухгалтера-экономиста является обеспечение планирования технико-экономических показателей производства цеха методом повседневного анализа производственной и хозяйственной деятельности цеха на основе оперативных данных учета производства, выявление на основе анализа деятельности цеха, резервов производительности труда и снижения себестоимости выпускаемой цехом продукции.

Главный экономист выполняет обязанности:

- осуществляет ведение бухгалтерского учета согласно принципам и методам, предусмотренным положениями (стандартами) бухгалтерского учета;

- организовывает аналитический учет движения товарно-мтериальных ценностей;

- совместно с плановым отделом и специалистами по заработанной плате разрабатывает систему оплаты труда:

- совместно с планово-договорным отделом обеспечивает непрерывное финансирование строящихся объектов;

- соблюдает правила формирования себестоимости строительной продукции;

- ведет налоговый учет согласно законодательству Украины.

На строительной компании ЧП "Строим вместе" введена в действие организационно-функциональная структура руководства по качеству при осуществлении строительной деятельности, действующая на основе положения по качеству. Система качества в ЧП "Строим вместе" касается всех видов строительной деятельности, связанных с качеством продукции, и взаимодействует с ними. Созданную политику в сфере качества и поставленные задания руководство предприятия реализует в соответствии с требованиями ДСТУ ISO 9001-2001.

Разработку, функционирование и улучшение системы качества, организацию и осуществление всех мероприятий в пределах действия системы качества возглавляет руководитель фирмы.

Для выполнения своих заданий предприятие обеспечено надлежащими материальными, техническими и человеческими ресурсами, оборудованием для контроля и измерений. Все виды деятельности направлены на сокращение, исключение и, что особо важно, предотвращение несоответствия выполнения работ установленным требованиям.

# **4. Характеристика системы управления маркетингом**

Организация маркетинга в строительной компании ЧП "Строим вместе" имеет ряд особенностей, определяемых спецификой деятельности такого рода предприятия. Являясь, по своей сути, производственной организацией, конечный результат ее производственного процесса - объект завершенного строительства, как товар не рассматривается, он выступает, в основном, в качестве имиджевого, рекламного элемента. В виде товара строительная компания предлагает покупателю (заказчику) определенный комплекс производственных услуг, выступая на конкретном сегменте строительного рынка в качестве сервисного предприятия.

Создание штатного маркетингового отдела в строительной компании ЧП "Строим вместе" является не целесообразно, так как каждое структурное подразделение компании выполняет конкретные маркетинговые функции в части своих прямых функциональных обязанностей.

Применительно к строительной компании ЧП "Строим вместе" можно выделить следующие внутренние и внешние структурные элементы маркетинга:

Внешний маркетинг:

Хоть отдельно взятая компания на факторы макросреды значительно повлиять не может, но в процессе своей деятельности, чтобы оставаться конкурентоспособным и иметь возможность дальнейшего развития, оно обязано учитывать их.

Общий маркетинг внешней среды - проводится с целью выявления факторов, способных оказать влияние на экономическую деятельность предприятия (политическая, экономическая, социальная, правовая обстановка).

Важными элементами политико-правовой среды является законодательство, правительственные постановления. Требования к содержанию учредительных документов и регистрации устанавливаются законами и нормативными актами государства. Нормативно-правовое регулирование хозяйственной деятельности осуществляется Конституцией Украины, Хозяйственным Кодексом, законами Украины, нормативно-правовыми актами Президента Украины и Кабинета Министров Украины. Законодательной базой в работе предприятия выступают следующие законы: Закон Украины "О предпринимательстве", Закон Украины "О предприятиях", Закон Украины "О налогообложении прибыли предприятий", а также стандарты бухгалтерского учета.

#### При организации маркетинговой деятельности в сфере строительства компания ЧП "Строим вместе" учитывает ряд особенностей. Основными из них являются:

- несовершенство и нестабильность правовой базы строительного сектора;

- экономики, в результате чего достаточно вольно трактуются и постоянно меняются государственные и региональные "правила игры";

- отсутствие достоверной информации о состоянии строительного рынка, так как существующая система налогообложения вынуждает строительные предприятия скрывать истинные объемы производства и реальные финансовые (статистические) показатели;

- большая (решающая) роль субъективного фактора в выборе заказчиком подрядной строительной организации, когда определяющим является уровень личных отношений руководителей предприятий, предыдущий опыт совместной работы, рекомендации общих знакомых, материальная заинтересованность лиц, уполномоченных принимать решения о выборе подрядчика;

- существующий регламент проведения конкурсов среди подрядных строительных организаций является, в основном, формальным и носит, как правило, вторичный характер, 90% тендеров по отбору подрядных строительных организаций проводятся с целью:

а) соблюдения обязательной формальности, когда вопрос о подрядчике решен до объявления торгов;

б) получения альтернативных смет, предложений по технологии работ и организации строительства для последующего их использования при разработке технико-экономического обоснования (бизнес-плана) строительного проекта, либо выполнения комплекса работ своими силами;

- высокая степень финансовых и имиджевых рисков: при выполнении строительных работ на объекте, сметная стоимость которого сопоставима с годовым оборотом фирмы, с учетом штрафных санкций, предусмотренных договором строительного подряда, любое значительное нарушение сроков, гарантий, либо низкое качество работ, ставит предприятие на грань банкротства и приводит к безвозвратной потере положительного имиджа, как самой фирмой, так и ее руководством;

- низкая мобильность строительной организации (подготовка дополнительного вида услуг, как товара, в том числе, виде новых строительных технологий и используемых материалов занимает большой период времени, необходимый для ее изучения, выбора, освоения, обучения персонала и предварительной практической отработке на второстепенных объектах);

- необходимость дифференцированного, максимально корректного подхода к предприятиям-конкурентам, это вызвано тесной взаимосвязью компаний в рамках строительного рынка, где ваш сегодняшний субподрядчик завтра на другом объекте выступает в качестве генерального подрядчика, и наоборот.

Из вышеизложенного следуют некоторые рекомендации, подкрепленные практическим опытом по организации маркетинга строительной организации:

В целях получения наиболее достоверных данных строительная компания ЧП "Строим вместе" придерживается следующих положений:

- при сборе исходной информации для последующего анализа, пользуется максимально возможным количеством не связанных между собой источников;

- учитывает, что официальные статистические данные по строительному сектору, как правило, имеют тенденцию:

а) в бюджетной сфере - к завышению;

б) в коммерческой сфере - к занижению.

# **5. Характеристика материально-технической базы. Уровень используемой технологии и ее соответствие современным требованиям**

Роль и значение службы, занимающейся материально-техническим снабжением строительной компании ЧП "Строим вместе" очень существенны. От ее деятельности во многом зависит положение дел на предприятии и перспективы его развития. Деятельность данной структуры пересекается с компонентами работы практически всех служб.

Специфика работы отдела снабжения заключается в следующих основных вопросах, требующих тщательного изучения: когда, сколько и где покупать. Важную роль играет квалифицированность принятия решений по вопросам выбора поставщиков, количества поставщиков, оценки их работы.

Организация тендеров, торговли, работы отдела снабжения, распределение обязанностей между работниками, оценка их работы, контроль и мотивирование - это список тех задач, с которыми сталкиваются руководители отделов снабжения в строительной компании.

Для решения этих задач, сотрудники отдела снабжения хорошо ознакомлены с особенностями технологии производства, спецификой применяемого оборудования и поведения материалов в процессе строительства. Наличие экономического и технического образования позволяет им оперативно принимать решения без дополнительных консультаций.

Строительная компания ЧП "Строим вместе" производит закупку стройматериалов и строительного оборудования для выполнения заказов клиентов. Закупка строительных материалов и строительного оборудования для проведения современного строительства и ремонта является сложной задачей. Сегодняшний рынок строительных материалов и оборудования стремительно развивается, ассортимент пополняется каждый день, и сделать правильный выбор могут только специалисты. Отсюда следует, что важной задачей так же является подбор специалистов в отдел снабжения, которые бы быстро реагировали на изменения внешней среды организации.

Сотрудники отдела снабжения постоянно следят за ассортиментом, качеством и ценой всех материалов на строительном рынке, отслеживают поступления новых строительных материалов и технологий, что даёт возможность сделать правильный выбор в каждом случае строительства или ремонта.

Определяя количество сотрудников отдела снабжения учитывается объём закупок и перекрещиваемость специалистов. Например, коммерческий директор строительной компании ЧП "Строим вместе" осуществляет руководство разработкой мер по ресурсосбережению и комплексному использованию материальных ресурсов, совершенствованию нормирования расхода сырья, материалов, оборотных средств и запасов материальных ценностей, предупреждение образования и ликвидации сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей, а также перерасхода материальных ресурсов.

Справляться с таким объемом работы отделу снабжения помогают профессионализм, налаженные контакты и опыт, который приобрели работники за годы работы на предприятии.

У сотрудников есть своя номенклатура, свое направление работы. Но общая цель у всех одна - не допустить, чтобы процесс остановился, обеспечить его основными технологическими материалами для производства продукции, для комплектации оборудования и ремонтно-производственных нужд, средствами индивидуальной защиты. Сама специфика деятельности заставляет быть активными, энергичными, мобильными, легкими на подъем. Здесь каждый нацелен на то, чтобы оперативно принять решение и обеспечить работоспособность строительной компании. Поэтому иногда приходится быть и экспедитором, и грузчиком, приходится садиться в машину и срочно выезжать в другой город решать проблемы поставки.

Важная роль отводится составлению ресурсных смет, с помощью которых осуществляется расчет строительных смет (проектных и исполнительных), ведомостей списания ресурсов (материальных расчетов) и актов выполнения работ.

Отдел снабжения на строительной компании ЧП "Строим вместе" играет большую роль в эффективности, качестве и гибкости внешних связей предприятия. Получение необходимого количества строительных материалов и строительного оборудования в установленные сроки предполагает упрощение работы предприятия.

Строительная компания ЧП "Строим вместе" старается быстро отвечать на потребности заказчиков, это приводит к тому, что снабжение должно быстро договариваться с поставщиками.

Осуществляя выбор поставщика, каждый поставщик рассматривается с точки зрения возможности соответствия требованиям, предоставленным заказчиком. Его оборудование и процессы анализируются, чтобы убедиться в соответствии спецификаций предприятия и материалов поставщика. Работники компании-поставщика должны иметь соответствующий профессиональный уровень и опыт работы. Оборудование и персонал тщательно проверяются, их взаимодействие играет важнейшую роль в восприятии фирмы, как возможного поставщика.

Поставщик также рассматривается в отношении показателей качества. Если поставщик не обеспечивает качество материала, то возможно снижение цены.

Другим ключевым фактором выбора поставщика является доставка. Производственный процесс во всем мире построен на соблюдении определенных временных рамок. Такой организации производства характерно наличие на складе небольшого количества расходных материалов или практически полного их отсутствия, то есть текущее складирование. Поставщики поддерживают складские запасы для производственного процесса фирмы.

Еще одним важным фактором при выборе поставщика является цена. Строительная компания ЧП "Строим вместе" располагает определенным бюджетом для осуществления закупок у поставщиков. Хотя предприятие и стремиться выбирать наиболее дешевых поставщиков, тем не менее, цена является лишь одним из трех ключевых факторов, наряду с качеством и доставкой.

Несмотря ни на что, стоимость материала все-таки очень важна. Таким образом, снабжение оценивается в зависимости от соотношения необходимых материалов и установленного бюджета. Следовательно, ключевым фактором является возможность снабжения найти приемлемого поставщика, который выдерживает сроки и стандарты качества при конкурентоспособных ценах.

Для такого выбора поставщика предприятие анализирует его деятельность в отношении качества, доставки и цены. Данные компоненты рассматриваются при отборе в первую очередь.

Таким образом, предприятие стремится соблюдать все три параметра для работы отдела снабжения, что приводит к тому, что функция снабжения выполняется наиболее эффективно.

Организация материально-технического производства выглядит следующим образом:

Основные стадии цикла закупок сырья и материалов:

- принятие решения о необходимости приобретения сырья и материалов;

- выбор поставщика;

- утверждение поставщика и заключение контракта с ним;

- оплата заказов;

- получение сырья и материалов и контроль качества;

- отражение приобретения и оплаты заказов в бухгалтерии.

Основные стадии цикла закупок оборудования:

- принятие решения о необходимости приобретения оборудования;

- выбор поставщика;

- утверждение поставщика и заключение контракта с ним;

- оплата оборудования;

- получение оборудования и контроль качества;

- отражение приобретения и оплаты оборудования в бухгалтерии.

К функциям материально-технического отдела относятся:

) Организация работы по подготовке подразделениями объединений заявок на материально-техническом отдела.

) Составление вводных специфицированных заявок на строительные материалы и комплектующие изделия для выполнения производственной программы и работ, изготовления нестандартного оборудования и для ремонтно-эксплуатационных нужд.

) Расчет норм складских запасов строительных материалов и комплектующих изделий в натуральном и денежном выражении; контроль соблюдения этих норм.

) Разработка квартальных и месячных планов снабжения материалов и комплектующими изделиями и увязывает эти планы с финансовым планом.

) Осуществление регистрации, хранения и учета выполнения договоров с поставщиками.

) Осуществление контроля за расходованием отпущенных материалов и комплектующих на основе учетных данных.

) Определение количества материалов и комплектующих в незавершенном производства на основании данных инвентаризации.

) Ведет установленную отчетность.

К функциям менеджера снабжения относятся:

1. Получает по договорам, нарядам и другим документам товарно-материальные ценности (сырье, материалы, оборудование, комплектующие изделия, инвентарь и т.п.).

2. Оформляет документацию на получаемые и отправляемые грузы, заказывает контейнеры, другую тару, а также транспортные средства для их доставки.

. Производит внеплановые закупки материалов.

. Отправляет товарно-материальные ценности в адрес предприятия или сопровождает грузы в пути следования, обеспечивает сохранность и содействует своевременной их доставки.

. Проверяет состояние груза, принимает меры по замене материальных ценностей в случае обнаружения наружного брака.

. Определяет режим перевозки скоропортящихся и опасных грузов, следит за соответствием тары перевозимым грузам, размещением грузов при транспортировке, контролирует соблюдение требований техники безопасности при проведении погрузочно-разгрузочных работ.

. Принимает меры по повышению эффективности использования материальных ресурсов путем снижения затрат, связанных с их приобретением.

На предприятии важную роль играет наличие бюджетов производства на разных уровнях. Бюджет каждого подразделения (включая подразделение снабжения), входящего в производственную структуру, а также общий производственный бюджет дают возможность достичь максимального уровня экономии в пределах предприятия. Кроме того, бюджет во многом гарантирует отсутствие закупок материалов, которые могут лишь увеличить складские запасы, поскольку не будут использоваться в течение долгого времени, а также четкий контроль стоимости закупаемого сырья и его качества.

Для максимально эффективного функционирования снабжения на предприятии существует ряд внутренних условий, влияющих на планирование закупок.

В первую очередь это необходимость своевременности поступления информации о необходимости закупки того или иного материала.

Во-первых, наличие на предприятии программного обеспечения, позволяющего связать воедино через локальную компьютерную сеть информацию о деятельности всех сопутствующих служб. Допуск к определенным сегментам информации определяется руководством компании на основании конкретных функций той или иной структуры.

Для отдела снабжения интересна информация, поступающая от службы входа заказов, отдела планирования производства, финансовой службы. Связь является двусторонней, а информация в систему вводится вовремя и максимально точно. Анализируя имеющиеся данные, работники службы закупок могут определить степень необходимости поставки того или иного заказа и сроки поставки. Если поставки кого-либо изделия, к примеру, кольцо, круг, перчатки и другие разнообразные строительные материалы часто требуемые в строительстве стандартной для предприятия марки, формата и объема, имеет систематическую основу, то отдел планирования производства получает возможность определения сроков производства того или иного заказа. В то же время, финансовая служба может планировать сроки и объем проводимых операций с денежными ресурсами предприятия.

Основным документом работы структуры закупок в таком случае является заявка на закупку, где указываются все характеристики заказываемого материала, его количество, требуемые сроки получения и информация о наличии на складе. Вся последующая работа с поставщиком проводится именно в соответствии с данным документом. Кроме того, заявка в совокупности с договором на поставку, контрактом или счетом является основанием для финансовой службы для проведения той или иной операции. Для того, чтобы соотнести заявляемое количество с реальной потребностью, информация, которая содержится в ней, проходит утверждение руководителя заявляющей службы, а также соответствующего директора.

За все время работы предприятия на строительном рынке менеджеры строительной компании ЧП "Строим вместе" накопили бесценный опыт работы с самыми разными предприятиями-поставщиками, среди клиентов фирмы: заводы, типографии, строительные предприятия, имеющие свои отделы снабжения, а также небольшие предприятия, не имеющие снабженческих служб.

# **6. Менеджмент качества на предприятии**

Во главу угла своей деятельности предприятие ЧП "Строим вместе"ставит качество предоставляемых услуг.

Ведется жесткий контроль на всех стадиях изготовления продукта.

Вместе с тем нельзя рассматривать качество изолированно с позиций производителя и потребителя. Без обеспечения технико-эксплуатационных, эксплуатационных и других параметров качества, записанных в технических условиях (ТУ) не может быть осуществлена сертификация продукции.

Разнообразные физические свойства, важные для оценки качества, сконцентрированы в потребительной стоимости. Важными свойствами для оценки качества на предприятии являются:

- технический уровень, который отражает материализацию в продукции научно-технических достижений;

- эстетический уровень, который характеризуется комплексом свойств, связанных с эстетическими ощущениями и взглядами;

- эксплуатационный уровень, связанный с технической стороной использования продукции (уход за изделием, ремонт и т. п.);

- техническое качество, предполагающее гармоничную увязку предполагаемых и фактических потребительных свойств в эксплуатации изделия (функциональная точность, надежность, длительность срока службы).

Преобладающая часть современного мирового производства плитки представлена производством ее. Поэтому изготавливаемое изделие воплощает в себе как потребительную стоимость, так и стоимость.

Следовательно, качество является комплексным понятием, отражающим эффективность всех сторон деятельности фирмы.

В настоящее время одной из серьезных проблем для предприятия является создание системы качества, позволяющей обеспечить производство конкурентоспособной продукции. Система качества важна при проведении переговоров с зарубежными заказчиками, считающими обязательным условием наличие у производителя системы качества и сертификата на эту систему, выданного авторитетным сертифицирующим органом. Система качества должна учитывать особенности предприятия, обеспечивать минимизацию затрат на разработку продукции и ее внедрение. Потребитель желает иметь уверенность, что качество поставляемой продукции будет стабильным и устойчивым.

Если на первом этапе деятельности предприятия усилий одного человека по данным направлениям было достаточно, то на данный момент стоит задуматься над внедрением должности менеджера по продажам, который возьмет на себя блок по формированию клиентской базы, переговоры с потенциальными клиентами и подписание договоров. Это позволит коммерческому директору более тщательно анализировать предложения от клиентов, находить более выгодные варианты сотрудничества, что позволит не только уменьшить нагрузку на него, но и оптимизировать показатели себестоимости продаж со склада. Исполнительские функции в рассматриваемых бизнес-процессах, таких как хранение и реализации со склада, распределены оптимально.

В силу того, что предприятие относится к предприятиям малого бизнеса, оно не имеет возможности содержать дополнительных сотрудников для осуществления обеспечивающих бизнес-процессов. Именно поэтому, такие обеспечивающие процессы, как обеспечение безопасности и юридическое обслуживание переданы на аутсорсинг.

Контроль за оперативным и качественным выполнением обеспечивающих функций несет директор по персоналу. На него же возложена ответственность за организацию административно-хозяйственного обеспечения деятельности компании. Он рассчитывает оптимальную сумму денежных средств, которую предприятие может позволить потратить на осуществление данного бизнес-процесса. Он же контролирует целевое использование выделенных денежных средств.

В качестве основных методов управления на рассматриваемом предприятии применяют экономические методы управления. В качестве основных методов управления здесь выступает система заработной платы и премирования. Причем, оплата труда менеджера напрямую связана с результатами его деятельности в сфере ответственности или с результатами деятельности всей фирмы.

Немаловажную роль в процессе управления предприятием играют организационно-распорядительные методы управления, основанные на дисциплине, ответственности, власти, принуждении.

Сущность организационного регламентирования состоит в установлении правил, обязательных для выполнения и определяющих содержание и порядок организационной деятельности (положение о предприятии, устав фирмы, внутрифирменные стандарты, положения, инструкции, правила планирования, учета).

Распорядительные методы реализуются в форме: приказа, постановления, распоряжения, инструктажа, команды, рекомендаций.

Поскольку участниками процесса управления являются люди, то социальные отношения и отражающие их соответствующие методы управления важны и тесно связаны с другими методами управления.

# **7. Инновационный менеджмент на предприятии**

Для предприятия ЧП "Строим вместе" для повышения эффективности производственной деятельности (увеличения прибыли и рентабельности) и снижения затрат на сбыт продукции было бы целесообразным инвестировать часть средств на приобретение торговых точек для реализации собственной продукции (создания специализированных магазинов). Это позволит увеличить объемы производства продукции и ее реализации и получать дополнительную прибыль.

Таблица 1

Расходы на покупку трех торговых точек и необходимого оборудования

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Наименование | Стоимость, грн |
| 1 | Стоимость зданий трех торговых точек | 90000,0 |
| 2 | Торговое оборудование | 12000,0 |
| 3 | Прочее оборудование | 3500,0 |
|  | Итого | 105500,0 |

После завершения покупки торговых точек и необходимого оборудования предприятие планирует выйти на полную мощность реализации продукции в данном регионе.

Определим затраты на оплату труда.

Таблица 2

Персонал, требуемый для реализации проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Должность | кол-во рабочих мест | заработная плата | |
|  |  | грн/ месяц | грн/год |
| Директор магазина | 3 | 550,0 / 1650 | 19800 |
| Бухгалтер | 3 | 500,0 / 1500 | 18000 |
| Товаровед - кладовщик | 3 | 450,0 / 1350 | 16200 |
| Продавцы | 9 | 300 / 2700 | 32400 |
| Грузчики | 3 | 250 / 750 | 9000 |
| Всего |  | 7950,0 | 95400,0 |

Средняя себестоимость на 100 шт продукции предприятия (при расчете будем использовать средние значения, так как предприятие выпускает широкий ассортимент продукции) составляет 8,2 грн.

Себестоимость реализуемой продукции 2013 г. составит: 229600 грн, в том числе:

- переменные затраты: 160720 грн

- постоянные затраты: 68880 грн

В настоящие время производители оборудования предлагают комплексный подход к организации производства. Включающий в себя несколько этапов: формирование технологического задания и разработка эскизного проекта (расстановка и "обвязка" оборудования, инженерное обеспечение, расчеты окупаемости и рентабельности), проектирование, подготовка нормативной документации (ТУ и ТИ), поставка и наладка оборудования, обучение персонала, обеспечения запасными частями, расходными и вспомогательными материалами.

Все это позволяет потребителю оборудования организовать с наименьшими затратами и в сжатые сроки производство продукта, отвечающего требованиям нормативно - технической документации и запросам покупателей, а так же создать условия для дальнейшего успешного и экономически эффективного развития предприятия.

В условиях рыночных отношений для ЧП "Строим вместе" главным условием выживания становится повышение конкурентоспособности продукции. Для предприятия это прежде всего снижение себестоимости выпуска продукции, расширение ассортимента плитки, создание новых видов продукции. Добиться этого можно благодаря проведению работ в области маркетинга, рекламы, выявлению интересов определенных групп потребителей к конкретным видам продукции, других организационно-экономических мероприятий. Разумеется, развитие предприятий невозможно без технического перевооружения, использования современных технологий, создания принципиально новой, востребованной потребителем продукции, поддержки государством отечественного товаропроизводителя. Техника, как наиболее подвижный элемент производства, систематически опережает в своем развитии организацию труда, что и вызывает необходимость ее перестройки. Сама же организация труда тоже постоянно совершенствуется, заставляя организацию внедрять все более современные нововведения.

Мероприятия по внедрению новой техники и технологии затрагивает все звенья производственного механизма и управления.

Сама же организация труда тоже постоянно совершенствуется, заставляя организацию внедрять все более современные нововведения в области научной организации труда (НОТ). Внедрение НОТ осуществляется в целях эффективного освоения нового или модернизированного изделия, внедрение новых сложных машин и оборудования, новых технологических приемов и изменений организации производства. В задачу технической подготовки производства входит создание технических, организационных и экономических условий, полностью гарантирующих перевод производственного процесса на более высокий технический и социально-технический уровень на основе достижений науки и техники. Для проведения мероприятий по НОТ создается специальная комиссия, которая состоит из главного инженера, зав.производства, начальника цеха, зам.генерального по сбыту, гл.технолога, нач.отдела маркетинга, начальника ПЭО. Далее комиссия осуществля работу занимается:

- проведением прикладных исследований, связанных с совершенствованием изготовляемой продукции, техники, технологии, составом применяемых материалов, организации производства;

- проектированием новой продукции и модернизацию ранее выпускавшейся;

- разработку технологического процесса изготовления продукции;

- изготовление пробных партий, анализ, обсуждение, корректировки;

- совещание, обсуждение и согласование с генеральным директором предприятия;

- приобретения специального оборудования, инструментов и полуфабрикатов со стороны;

- материально-техническое обеспечение производства;

- подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров;

- разработка норм и нормативов, технологической, технической и организационной структуры аппарата управления и информационного обеспечения.

Развитие инновационной деятельности - одно из основных путей получения высокого уровня прибыли. Инновационная деятельность способствует и формирует положительный имидж предприятия в целом, повышает все его хозяйственно-экономические показатели. Для того, чтобы сократить негативные процессы, ухудшающие развитие инновации, на рассмотренном предприятии необходимо реформировать инновационную политику, под которой понимается комплекс, мероприятий касающихся стимулирования разработки, управления, реформирования и контроля процессов инновационной деятельности в сфере техники, производства и персонала.

Инновационная политика должна основываться на приоритетах экономической политики, включая в себя:

- законодательную базу регулированной деятельности;

- систему стимулирования инновационного персонала;

- создание научной инфраструктуры.

Для создания благоприятного инновационного климата на мой взгляд, необходимы следующие меры:

- разработка концепции развития инновационной деятельности;

- формирование нормативно-правовых основ инновационной деятельности;

- информационное обеспечение в виде единого и доступного инновационного банка данных;

- развитие образования и подготовка кадров для инновационной деятельности.

В целях совершенствования управления инновационными процессами на предприятии необходима систематизированная программа действий руководителей с чётким указанием конкретных целей, ресурсного обеспечения, сроков, структур, непосредственно ответственных за реализацию действий по соответствующим направлениям, способна создать действенный механизм управления инновационными процессами.

Нормативные акты, издаваемые на предприятии, должны чётко определять объёмы финансирования, структуру управления, взаимодействие различных уровней организационной структуры.

В процессе развития инновационного потенциала значительную роль должен играть так называемый отдел инновационного развития. В структуру данного отдела должны входить подразделения, имеющие специальный статус, соответствующую организационную структуру, специально подготовленный персонал и чётко определённые функции. По существу это должен быть орган комплексного планирования и координации инновационной деятельности на предприятии, важной задачей которого должно стать формирование инновационной инфраструктуры, обеспечивающей как наращивание инновационного потенциала области, так и выход инновационной продукции на рынки.

Систематическая циркуляция на предприятии новейшей технологической информацией должны содействовать созданию атмосферы нацеленности на инновации.

Развитие инновационной деятельности напрямую зависит от обеспечения её высококвалифицированными профессиональными кадрами, адекватно реагирующими на запросы инновационного развития промышленного производства.

В организационном плане, после механизма обновления системы управления уровней предприятия, в организационном плане в первую очередь необходимо создание особого организационного звена структуры управления - инновационного подразделения, которое способствовало бы восприятию нового как благоприятной возможности.

Работа инновационного подразделения должна охватывать такие направления, как сбор и обобщение информации об инновациях, разработка стратегических программ и перспективных решений, планирование нововведений, адаптация производственного процесса к нововведениям и др.

Создание собственного инновационного подразделения соответствует мировой практике внутрифирменного предпринимательства. Достоинства такого способа организации инновационной деятельности заключаются в том, что можно приблизить научно-исследовательский поиск к возможностям исходного производства и нуждам конечного потребителя, привлечь высококвалифицированные научные кадры и быть более уверенными в сохранении коммерческой тайны.

К работе инновационного подразделения необходимо привлекать работников, способных к новаторству, персональной ответственности, анализу производственно-хозяйственной деятельности, организации инновационных мероприятий. Работник, ответственный за деятельность инновационного подразделения должен быть лицом, достаточно авторитетным на предприятии.

Структура показателей инновационной деятельности предприятия включает в себя кадровый потенциал, затраты на инновации и финансовое обеспечение инновационной деятельности, результаты инновационной деятельности в виде выпуска инновационной продукции и услуг.

Предлагаются следующие основные мероприятия по совершенствованию инновационной деятельности:

 создать отдел по инновационному развитию, в функции которого входила бы разработка проекта по внедрению инновационных технологий. Предприятию необходимо внедрить элементы цивилизованного менеджмента, ввести в штат специалистов в области менеджмента организации, оформить должностную инструкцию, в которой конкретно указать область деятельности специалистов, обеспечить их рабочими местами и всем необходимым для осуществления своих полномочий (персональный компьютер, программное обеспечение, интернет-коммунникации);

 создать новую систему мотивации персонала к инновационной деятельности.

Создание отдела по инновационному развитию.

Согласно штатному расписанию (таблица 3), в структуру отдела по инновационному развитию должны входить: специально подготовленный персонал состоящий из 3 человек - 1 начальник отдела, выполняющий обязанности менеджера по инновационному развитию и 2 специалистов по инновационному развитию с чётко определёнными обязанностями.

Таблица 3

Штатное расписание отдела по инновационному развитию

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Должность | Кол-во, ед. | З/плата, гривна | |
|  |  |  | за месяц | за год |
| 1 | Начальник отдела | 1 | 5450 грн. | 65 400 |
| 2 | Специалист по инновационному развитию | 1 | 4090 грн. | 49 080 |
| 3 | Специалист по работе с инновационным персоналом | 1 | 4090 грн. | 49 080 |
| ИТОГО: | | 3 | 13 630 | 163 560 |

Начальник отдела (менеджер по инновационному развитию). Основные обязанности, согласно должностной инструкции :

 разработка управленческих решений по выработке политики, стратегии и тактике осуществления инновационной деятельности завода;

 организация планирования ИД по всем направлениям;

 совершенствование форм и методов работы отдела;

 организация взаимодействия отдела с высшим и средним менеджментом завода по вопросам ИД;

 осуществление контактов с внешней средой;

 рассмотрение предложений, связанных с инновационной деятельностью.

На рассмотрение начальнику отдела поступают следующие материалы:

 предложения авторов новаций;

 суждения коллектива и результаты оценки значимости рационализаторских предложений специалистов и рабочих завода;

 экспертные заключения о рационализаторских предложениях;

 рекомендации специалистов, по поводу внедрения рационализаторских предложений.

Оценка пригодности рационализаторского предложения: позволяет относительно быстро оценить его привлекательность для предприятия. А так же оценить:

 совместимости предложения с опытом и возможностями предприятия;

 обоснованности сути предложения;

 рыночных перспектив;

 выгода для предприятия от реализации предложения;

 возможностей по охране коммерческого потенциала предложения.

Организационно - технологическая подготовка производства новшеств и внедрения инноваций.

После ознакомления с представленными материалами начальник отдела может принять следующие решения и внести информацию в базу данных отдела:

 отклонить предложение;

 отправить на дополнительную экспертизу;

 отложить предложение;

 внедрить предложение.

На должность начальника отдела по инновационному развитию назначаются лица с базовым образованием по специальности профессионального менеджера по инновациям, имеющего практический опыт работы управляющим в сфере инноваций.

1. Специалист по инновационному развитию. Основные обязанности: Формирование портфеля новшеств. Участие в подготовке тематических обзоров, выставок, симпозиумов, совещаний о состоянии и тенденциях инновационного развития производства, передовом отечественном и зарубежном опыте. Формирование портфеля инноваций.

Вести учет эффективности использования информационно-инновационных материалов на предприятии при освоении новых видов продукции, технологии, применение передового опыта в сфере инноваций. Подготавливать отчетность о работе отдела инновационного развития.

Образование: высшее по специальности "менеджер по инновациям".

2. Специалист по работе с инновационным персоналом. Основные обязанности: Прием и обработка рационализаторских предложений рабочих и специалистов. Регистрация инновационного персонала в базе данных отдела по инновационному развитию. Публикация принятых рационализаторских предложений в местной газете "Прогресс". Составление рейтинга рационализаторских предложений:

 назначение экспертов;

 описание постановки задачи экспертам;

 определение сроков для подготовки экспертных заключений;

 рассылка заданий экспертам;

 формирование экспертных заключений;

 сбор экспертных заключений;

 контроль соблюдения сроков проведения экспертизы; формирование отчетности.

Образование: высшее по специальности "менеджер по инновациям".

По существу отдел по инновационному развитию должен быть органом комплексного планирования и координации инновационной деятельности на предприятии, важной задачей которого должно стать формирование инновационной инфраструктуры, обеспечивающей как наращивание инновационного потенциала области, так и выход инновационной продукции на рынки.

Эффективная деятельность предприятия во многом зависит от четко налаженной организационной структуры. Данная разработка, а именно изменение в организационной структуре предприятия, также будет являться задачей по совершенствованию инновационной деятельности на предприятии, как и создание новой системы мотивации инновационного персонала.

Данное изменение позволит оперативно решать вопросы по:

1. конструкторско-технологической документации;

2. изготовлению и испытанию опытных образцов и оснащенности производства.

Поскольку управление организацией является одним из основных видов всей совокупности управления и представляет собой способ воздействия на процесс производства, каких - либо благ или услуг с целью его упорядочения на основе объективных законов развития производства. Управление можно разделить на управление людьми и управление деятельностью организации. Управление в организации является взаимоотношением между руководителем и подчиненным ему персоналом, направленное на достижение результатов деятельности организации. Управление соединяет все человеческие и материальные ресурсы с целью выполнения задач, стоящих перед организацией.

Управление людьми представляет собой деятельность по руководству персоналом организации, взаимодействие отделов, в том числе и отдела по инновационному развитию Эта область управления непосредственно связана с работой руководителя. К данному виду управления относятся: обеспечение сотрудничества в коллективе, кадровая политика, обучение, информирование, мотивация персонала и другие составные части работы руководителя.

Управление деятельностью, складывается из планирования деятельности, постановки производственных задач, создания системы измерения производственной работы и контроля за выполнением заданий. Управление деятельностью не может быть успешным, если управление людьми осуществляется неправильно.

Управление требует больших умственных усилий независимо от того, какой области оно касается - управление деятельностью, окружением или людьми. Управление деятельностью организации означает стремление к достижению максимальных результатов работы. Несомненно, основным помощником в области управления и станет специалист в области менеджмента, то есть отдел инновационного развития возглавит менеджер по инновациям, который будет подчиняться главному инженеру.

Обеспечение отдела.

Для обеспечения нормальной деятельности отдела.

В состав затрат проекта включаются капитальные (единовременные) и текущие затраты:

. К капитальным затратам относятся: - мебель (для трех человек): столы, стулья; - мебель общего пользования: 2 шкафа; - оргтехника: три компьютера, сканер, ксерокс, 2 принтера; - связь: три телефона, интернет;

пособия по инновационной деятельности: книги, журналы, научная литература.

Итого часть капитальных затрат приблизительно составляет 15 000 грн.

. К текущим затратам относятся: - заработная плата сотрудников отдела за год (на основании штатного расписания); - затраты на рекламу, агитацию к инновационной деятельности; - канцелярия.

Итого текущие затраты составят 188 650 гривен.

Происходит рост показателей, тем самым эффективность от внедрения инновационных технологий очень значительна и принесет значительную прибыль предприятию, независимо от того, какие затраты и расходы понесёт предприятие по внедрению данного проекта.

В соответствии с этими затратами и доходами предприятие в любом случае не будет нести убытки. Продолжительное время (3 года) потребуется для того, чтобы окупить проект, а далее будет происходить основной рост финансовых показателей всего предприятия. Предприятие будет всё более и более устойчиво по отношению к внешней среде, будет развиваться. Ожидаемые поступления от внедрения проекта будут способствовать развитию организации в целом, а следовательно данный проект эффективный и прибыльный.

Создание новой системы мотивации инновационного персонала .

Основное внимание в "Положении о системе оплаты и стимулирования труда персонала" на предприятии было уделено материальным методам стимулирования, которые, на самом деле, были малоэффективны и не в полной мере качественно разработаны. Они наиболее типичны для украинских предприятий вообще. В соответствии с Трудовым Кодексом предприятие самостоятельно устанавливает вид системы оплаты труда, размеры тарифных ставок и должностных окладов, а также формы материального поощрения.

На основе анализа литературы и проведенных исследований была предложена новая система мотивации инновационных работников:

меры по материальной мотивации:

) организация стимулирования творчества, то есть поощрение рационализаторских предложений, которые находят применение. Если предложение принимается, его автор получает 25% общей суммы экономии на себестоимости до двух лет после внедрения усовершенствования.

) Организация оплаты за квалификацию" для широкопрофильных специалистов, успевших внести некоторый вклад в научно-техническое развитие предприятия.

) Можно также последовать зарубежному опыту. 4) Также можно премировать сотрудников в зависимости от сложности и рискованности предложенных изобретений.

# **8. Анализ и оценка управления производством на предприятии**

Для рационализации ведения производственной деятельности на ЧП "Строим вместе" руководство следует правильной организации производства и исследует различные разработки и планирование с целью повышения эффективности производственного процесса, выхода на потребительский рынок, увеличения выпуска продукции.

Организация производства, если рассмотреть в широком смысле, можно представить в виде объединения всех работников производства с целью выполнения определённого вида поставленной задачи. Выполняя её, работники должны быть оснащены всеми средствами производства и владеть действующей технологией производства дорожной плитки. Организация производства включает в себя: 1. разработку наиболее эффективных путей использования техники и оборудования, трудовых ресурсов; 2. нормирование и оплата труда; 3. распределение валовой и товарной продукции;

. коммерческий расчёт и рентабельность производства.

Разработка всех этих задач должна быть нацелена на эффективное использование производственных мощностей. Критерием оценки рациональной организации производства является получение максимального количества продукции высокого качества на одного работника, занятого в производстве, при низкой себестоимости продукции и высокой рентабельности. Организация производства охватывает: организацию материально технологической подготовки производства. Это касается обеспеченности средствами производства и оборудованием; планирование производства (перспективное и текущее); организацию обслуживающего производства, которое предусматривает комплектование и своевременное обеспечение производства необходимыми материалами и оборудованием;

учёт по ведению производственного процесса (учёт затрат, выход готовой продукции); управление производством и контроль за количеством и качеством продукции, которая выпускается.

Организация и планирование производства вытекают из основных задач, которые стоят перед руководством предприятия. Основными из них является обеспечение максимального объёма производства выпускаемых видов продукции при минимальных затратах работы и средств. А также получение максимальной прибыли. Исходя из задач, которые стоят перед руководством предприятия, основываясь на цифровых материалах проведенного анализа его развития за текущий период, используя основные достижения науки и техники, необходимо пытаться вести производство дорожной плитки, повышать эффективность производственного процесса.

На данный момент основными задачами ведения эффективного производства для предприятия являются.

1. Поиск возможностей беспрерывного повышения продуктивности работы и снижения себестоимости продукции путём влияния на все стороны производства: технику, технологию и организацию.

2. Определение путей наиболее эффективного использования на производстве ресурсного потенциала: персонала, средств производства.

. Правильная организация нормирования и оплаты труда (установление научно и технически обоснованных норм затрат труда) с целью материальной заинтересованности работников в развитии производства.

. Успешная работа на производстве, которая в целом зависит от правильной организации в нём отдельных отраслей.

Планирование производства влечёт за собой определение целей и задач функционирования существующих систем, объектом которого на исследуемом предприятии является его деятельность - выполнение всех своих функциональных возможностей. Планирование, по сути, является специализированным видом управленческой деятельности. Среди пяти основных функций управления производством (планирование, организация; координация и регулирование; активизация и стимулирование, учёт, контроль и анализ) лидирующую роль занимает планирование производства. Оно является первым значимым этапом процесса менеджмента.

Руководство ЧП "Строим вместе"при разработке планирования придерживается четырёх принципов планирования, которыми являются принцип системности, принцип беспрерывности, принцип гибкости и принцип точности. Принцип системности предусматривает разработку планирования системного характера. Реализация данного принципа осуществляется на основе: координации плановой деятельности предприятия на горизонтальном уровне, то есть на уровне функциональных подразделений (производственный отдел, финансовый отдел, отдел маркетинга). Это означает, что любые изменения в планах одного из подразделов должны быть отражены в планах других подразделов; интеграции плановой деятельности в пределах вертикального объединения подразделов и организаций в целом; принцип беспрерывности основывается на поддержки бесперебойной плановой перспективы, взаимосогласие долго, средне и краткосрочных планов для того, чтобы процесс планирования на производстве осуществлялся постоянно в пределах установленного цикла. Второй характерной чертой данного принципа является то, что разработанные планы должны сменять один другого.

Принцип гибкости взаимосвязан с принципом беспрерывности и основывается на предоставлении планам и процессному планированию способности изменять своё направление в связи с возникновением непридусмотрительных обстоятельств. Поэтому планы, как правило, имеют резервы.

Принцип точности основывается на том, что каждый план должен составляться с определённым уровнем точности. План должен быть конкретизирован и детализирован до такой степени, которую позволяют внешние и внутренние условия деятельности предприятия.

На ЧП "Строим вместе" выделяются следующие этапы планирования работы: обоснование производственной программы (объём производства, ассортимент продукции, материально-техническое обеспечение), планирование затрат на производство и калькуляция себестоимости продукции, планирование реализации продукции и её рентабельности.

Планируя объёмы производства предприятие рассчитывает производственную мощность цеха, уровень использования производственных мощностей. Однако решающее влияние на планирование оказывает уровень рентабельности и прибыли отдельных видов производимой продукции. Обосновывая производственную программу следует отметить, что предприятие в процессе производства использует сырьё отечественных производителей.

Разработка перспективных направлений деятельности дает возможность трезво оценить функционирование предприятия, выявить его слабые и сильные стороны, определить, что потребуется для осуществления деятельности фирмы, проанализировать открывающиеся перспективы, предвидеть возможные трудности, не дать им перерасти в серьезную проблему, докопаться до причин затруднений, а значит, найти пути их устранения.

Разработка тактических планов развития помогает решить следующие основные задачи: - определить конкретные направления деятельности предприятия, целевые рынки и места предприятия на этих рынках; - сформулировать краткосрочные цели предприятия, стратегии и тактики их достижения; - выбрать состав и определить показатели товаров и услуг, которые будут предлагаться заводом потребителям; - определить состав маркетинговых мероприятий предприятия по изучению рынка, рекламе, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта; - оценить материальное и финансовое положение предприятия и соответствие финансовых и материальных ресурсов достижению поставленных целей.

Организационная структура производства**.**

Для обеспечения своих потребностей каждый человек занимается конкретной работой. С целью улучшения и использования создаются трудовые коллективы (организационные формирования), которые действуют на основе установленных правил и процедур. Координация управленческой работы и формирование уровней управления осуществляются с помощью вертикального распределения труда. В деятельности управляющего предприятием можно определить характерные общие черты, к которым относятся функции управления, как объективно обусловленные направления, которые в совокупности обеспечивают эффективную кооперацию совместной работы. Они тесно связаны между собой в едином процессе управления. Структура предприятия - внутренний устрой, который характеризует состояние подразделений, отраслей как систему связей, последовательность и взаимодействие между ними. Административно-правовые методы управления предусматривают юридическое (правовое) и административное влияние на отношения людей в процессе производства, поскольку они регулируются правовыми нормами: законодательными актами, инструкциями, положениями и распоряжениями.

Так, как любое предприятие является индивидуальной структурой организации, то не существует единой модели управления. Факторами, которые определяют её выбор является размер фирмы; продукция, которая выпускается; характер среды. Система управления должна быть простой и гибкой, обеспечивать эффективность и конкурентоспособность функционирования предприятия.

Она должна иметь небольшое количество уровней управления, наличие немногочисленных подразделений, которые имеют высококвалифицированных работников; качество продукции и все процедуры работы должны быть ориентированы на потребителя.

# **9. Основные производственно-экономические показатели**

Предпринимательская фирма ведет самостоятельный баланс, имеет расчетный, валютный и другие счета в учреждениях банков, печать со своим полным наименованием и номером регистрации. При написании отчета по практике были использованы балансы и отчет о финансовых результатах за 2011- 2013 гг., что позволило сделать выводы об уровне развития конкретных обеспечивающих условий управления на данном предприятии (табл. 4).

Таблица 4

Анализ основных показателей хозяйственной деятельности

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Анализируемый период | | | 2011- 2012 | | 2012- 2013 | |
|  | 2011 | 2012 | 2013 | Отклонение +/- | Темп роста, % | Отклонение +/- | Темп роста, % |
| Прибыль от реализации услуг | 214,9 | 224,8 | 241 | +9,9 | 104,6 | +16,2 | 107,2 |
| Чистый доход (выручка) | 214,9 | 224,8 | 241 | +9,9 | 104,6 | +16,2 | 107,2 |
| Материальные затраты | 122 | 125 | 130,5 | +3 | 102,45 | +5,5 | 104,4 |
| Затраты на оплату труда | 33 | 35 | 39,6 | +2 | 106,06 | +4,6 | 113,14 |
| Затраты на соц. Обеспечение | 12,4 | 13,1 | 14,9 | +0,7 | 105,64 | +1,8 | 113,74 |
| Общие затраты | 210,4 | 219,8 | 235 | +9,4 | 104,47 | +15,2 | 106,91 |
| Чистая прибыль | 4, 5 | 5 | 6 | +0,5 | 111,11 | +1 | 120 |

Из приведенных в таблице 4 расчетов можно заметить, что основные показатели предпринимательской фирмы возросли в динамике за 2011- 2013 года.

**10. Основные финансовые показатели и их динамика**

Одним из показателей, характеризующих финансовое предпринимательской фирмы, является его платежеспособность, т.е. возможность наличными денежными ресурсами своевременно погашать свои платежные обязательства. Оценка платежеспособности по балансу осуществляется на основе характеристики ликвидности оборотных активов, которая определяется временем, необходимым для превращения их в денежные средства.

При этом следует учитывать риск недостаточной ликвидности, когда недостает высоколиквидных средств для погашения обязательств, и риск излишней ликвидности, когда из-за избытка высоколиквидных активов, которые, как правило, являются низкодоходными, происходит потеря прибыли для предприятия. Наряду с абсолютными показателями для оценки ликвидности и платежеспособности предприятия рассчитывают следующие относительные показатели: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности и коэффициент абсолютной ликвидности. Данные показатели представляют интерес не только для руководства предприятия, но и для внешних субъектов анализа:

коэффициент абсолютной ликвидности представляет интерес для поставщиков сырья и материалов,

коэффициент быстрой ликвидности - для банков, коэффициент текущей ликвидности - для инвесторов.

В первую очередь, важнейшим показателем ликвидности является коэффициент покрытия. Он показывает уровень покрытия активами предприятия своих обязательств. Как показывает расчет, проведенный в таблице 5, за анализируемый период произошло незначительное ухудшение показателей ликвидности. Хотя это и произошло, но данный показатель соответствует норме.

Таблица 5

Расчет показателей ликвидности предпринимательской фирмы

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Норматив | 2011 | 2012 | Отклонение | Отклонение ,% | 2013 | Отклонение от 2012 | Отклонение от 2012,% | Отклонение от 2011 % |
| Коэффициент покрытие | >1 | 2,2 | 2,1 | -0,1 | 95,4 | 2 | -0,1 | 95,2 | 90,9 |
| Коэффициент быстрой ликвидности | 0,6-0,8 | 2,2 | 2,1 | -0,1 | 95,4 | 2 | -0,1 | 95,2 | 90,9 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | >0 Увеличение | 0,27 | 0,25 | -0,02 | 95,6 | 0,25 | - | - | 92,6 |
| Чистый оборотный капитал | >0 Увеличение | 4,5 | 5 | 0,5 | 111,1 | 6 | 1 | 120 | 133,3 |

Кроме того, положительным моментом является увеличение стоимости чистого оборотного капитала, что существенно снижает потребность фирмы в заемном капитале: прирост составил 1,5 тыс. грн. или в относительном выражении 33%.

Негативным моментом является некоторое сокращение показателя абсолютной ликвидности, выраженное более высокими темпами прироста кредиторской задолженности, чем высоколиквидными активами - снижение коэффициента равно 0,02 (0,25-0,27) или в относительном выражении 7,4%.

В таблице 6 рассмотрим динамику показателей финансовой устойчивости предпринимательской фирмы за 2011- 2013.

Таблица 6

Расчет показателей финансовой устойчивости предпринимательской фирмы

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Норматив | 2011 | 2012 | Отклонение | Отклонение, % | 2013 | Отклонение от 2012 | Отклонение от 2012,% | Отклонение от 2011,% |
| Коэффициент автономии | >0.5 | 0,55 | 0,53 | -0,02 | 96,4 | 0,55 | 0,02 | 103,8 | - |
| Коэффициент финансирования | <1 Уменьшение | 0,82 | 0,88 | 0,06 | 107,3 | 0,8 | -0,08 | 90,9 | 97,6 |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | >0.1 | 0,55 | 0,53 | -0,02 | 96,4 | 0,55 | 0,02 | 103,8 | - |
| Коэффициент маневренности собственного капитала | >0 | 1 | 1 | - | - | 1 | - | - | - |

На предприятии за 2011- 2013 гг. немного ухудшилось финансовое состояние, о чем позволяет сделать коэффициент финансирования, сократившийся на 0,02 пункта (0,8-0,82).

Показатель автономии капитала остался неизменным.

Анализ деловой активности позволяет проанализировать эффективность основной деятельности предприятия, что характеризуется скоростью оборачиваемости финансовых ресурсов предприятия.

Таблица 7

Расчет показателей деловой активности предпринимательской фирмы

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Норматив | 2011 | 2012 | Отклонение | Отклонение, % | 2013 | Отклонение от 2012 | Отклонение от 2012, % | Отклонение от 2011, % |
| Коэффициент оборачиваемости активов | Увеличение | 24,4 | 25,5 | 1,1 | 104,5 | 23,86 | -1,64 | 93,56 | 97,8 |
| Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности | Увеличение | 53,06 | 59,15 | 6,09 | 111,5 | 56,04 | -3,11 | 94,75 | 105,6 |
| Срок погашения кредиторской задолженности | Уменьшение | 6,8 | 6,08 | -0,72 | 89,4 | 6,42 | 0,36 | 105,6 | 94,4 |
| Коэффициент оборачиваемости собственного капитала | Увеличение | 47,7 | 47,3 | -0,4 | 99,2 | 43,8 | -3,5 | 92,6 | 91,8 |

В таблица 7 видно ухудшение показателей деловой активности, вызванное приростом выручки на 26,1 тыс. грн. или в относительном выражении на 12,1%.

О негативном характере динамики показывают:

увеличение сроков оборачиваемости кредиторской задолженности

уменьшение количества оборотов.

Проведем анализ рентабельности предприятия за 2011- 2013.

Одним из важнейших показателей характеризующих финансовую деятельность предприятия является рентабельность.

Рентабельность - это показатель, характеризующий экономическую эффективность.

Экономическая эффективность - относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами или ресурсами, использованными для достижения этого эффекта.

Анализ рентабельности предприятия, осуществляется путём расчёта таких показателей, как: коэффициент рентабельности активов, коэффициент рентабельности собственного капитала, коэффициент рентабельности деятельности и коэффициент рентабельности продукции.

менеджмент маркетинг рентабельность ликвидность

Таблица 8

Расчет показателей рентабельности предпринимательской фирмы

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Норматив | 2011 | 2012 | Отклонение | Отклонение, % | 2013 | Отклонение от 2012 | Отклонение от 2012, % | Отклонение от 2011,% |
| Коэффициент рентабельности активов | >0 Увеличение | 54,87 | 56,8 | 1,93 | 103,5 | 49,5 | -7,3 | 87,15 | 90,2 |
| Коэффициент рентабельности собственного капитала | >0 Увеличение | 100 | 105,2 | 5,2 | 105,2 | 90,9 | -14,3 | 86,4 | 90,9 |
| Коэффициент рентабельности деятельности | >0 Увеличение | 2,09 | 2,22 | 0,13 | 106,22 | 2,48 | 0,26 | 111,7 | 118,66 |

Коэффициенты рентабельности предприятия позволяют сделать следующие выводы:

деятельность предпринимательской фирмы высокорентабельная;

произошло значительное увеличение выручки на 26,1 тыс. грн. или в относительном выражении на 12,14%;

на высокий уровень рентабельности собственного капитала оказало также влияние и то, что на предприятии малый собственный капитал: его сумма составляет 4,5 тыс. грн. на начало 2012 и 6 тыс. грн. на конец 2013.

Изменение в структуре имущества положительно повлияло на рассчитанные выше коэффициенты ликвидности и финансирования, что приводит к более эффективному использованию средств предпринимательской фирмы.

Подводя итог, можно сказать, что за рассматриваемый период произошло увеличение прибыли предприятия на 1,5 тыс. грн. или в относительном выражении на 33,3%.

Прирост прибыли обусловлен следующими факторами:

увеличением объема выручки на 26,1 тыс. грн. или в относительном выражении на 12,14%.

сокращением уровня себестоимости на 1 грн. выручки.

Так, например, в 2011 г. уровень себестоимости составил:

,4 / 214,9 = 0,98.

В 2013 г. этот же показатель равен: 235 / 241 = 0,97.

Как показывает анализ предпринимательской фирмы, за анализируемый период на предприятии наметились следующие тенденции:

за анализируемый период произошло увеличение как высоко (денежные средства), так и медленно ликвидных активов (дебиторская задолженность). Прирост данных статей активов составил 2,6 тыс. грн. или в относительном выражении 31,7%

в структуре источников формирования имущества можно отметить рост собственного капитала: увеличение данной статьи составило 1,5 тыс. грн. или в относительном выражении 33,3%.

одновременно произошло и повышение объема задолженности по следующим статьям:

А) кредиторская задолженность - 0,4 тыс. грн. или в процентном выражении 17,4%

Б) по оплате труда - 0,4 тыс. грн., что в относительном выражении составило 44%

В) с бюджетом - 0,1 тыс. грн. (66,7%)

Г) прочие текущие обязательства - 0,1 тыс. грн. (50%)

На предприятии сумма хозяйственных средств в распоряжении предприятия увеличилась на 7669,9 тыс.грн, также значительно увеличилось наличие собственных оборотных средств (на 189 тыс.грн). По этой причине степень покрытия собственными источниками оборотных средств повысилась на 0,08. Общая величина источников покрытия запасов составляла на начало 2005 года 525,7 тыс.грн, а на конец она увеличилась на 178,7 тыс.грн и составила 704,4 тыс.грн, однако за счет роста запасов степень покрытия нормальными источниками запасов и затраты, уменьшилась (на 2,52) и составила 4,18, т.е. НИПЗ как на начало года, так и на конец года полностью покрывали запасы и затраты. Произошедшее снижение повышение автономии (на 0,02) и рассчитанные коэффициенты мобильности и инвестирования, которые за год не изменились и составили соответственно 0,02 и 1,02 говорит о высокой финансовой устойчивости положения предприятия.

Таким образом, в данном разделе проведен анализ рыночных позиций ЧП "Строим вместе" сети "ПАРК Цифровых технологий".

После всех вычислений, можно сделать вывод, что состояние предприятия можно оценить как абсолютно финансово устойчивое. Будущее предприятия стабильно и не находится под угрозой банкротства.

# **11. Характеристика состояния и перспектив развития отрасли бизнеса и рыночной среды**

В современных условиях достижение экономических успехов строительной организации связано с постоянным поддержанием высокого уровня конкурентоспособности. При этом, рынок строительных услуг имеет ряд существенных отличительных характеристик, которые необходимо учитывать строительной компании для правильного позиционирования своих конкурентных преимуществ и ориентации своей деятельности на повышение конкурентного потенциала.

Конкурентное преимущество - это те характеристики, свойства товара, которые создают для предприятия определенное превосходство над своими конкурентами, а для потребителя - оптимальное сочетание потребительских характеристик товара. Превосходство оценивается в сравнении, поэтому является относительной характеристикой и обуславливается различными факторами.

Основными конкурентными преимуществами строительной компании являются цена товара, срок исполнения заказа, известность и имидж фирмы, уровень обслуживания потребителей и соответствие качества продукции мировым стандартам.

Факторы конкурентного преимущества строительной компании подразделяются на внешние, проявление которых в малой степени зависит от организации, и внутренние которые практически определяются менеджментом организации.

Внешние факторы конкурентного преимущества организации.

. Уровень конкурентоспособности на уровне:

страны;

отрасли;

региона.

. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в стране и регионах.

. Национальная система стандартизации и сертификации.

. Налоговые и процентные ставки в стране и регионах.

. Наличие природных ресурсов по доступной цене.

. Система подготовки и переподготовки управленческих кадров в стране.

Основными внутренними условиями обеспечения конкурентных преимуществ применительно к строительной компании являются:

1. Участие и выигрыш в подрядных торгах;

. Более качественное (в сравнении с конкурентами) удовлетворение нужд потребителей;

. Более эффективная реализация основных функций управления;

. более эффективное, относительно конкурентов, социально-экономическое развитие организации и уровень социальной защиты ее работников.

Строительная компания ЧП "Строим вместе" изучает новые, прогрессивные тенденции рынка строительных материалов и технологий, актуальные течения в архитектуре и дизайне. Компания следует рыночным процессам, а так же старается формировать рынок, предлагая только лучшее - материалы, технологии, оборудование и услуги высококвалифицированного персонала, что позволяет выстраивать оптимальную стратегию развития и успешно работать на рынке.

Обширные контакты строительной компании в инфраструктуре строительного комплекса обеспечивают клиентам фирмы большой выбор современных технологий и изделий, предлагаемых партнерами строительной компании. В компании действует удобная для клиента форма предоставления проектных материалов, позволяющая технологично совместить поэтапное проектирование со строительными работами.

Таким образом, возможно сокращение сроков сдачи объекта.

Приступая к выполнению обязательств, строительная компания ЧП "Строим вместе" проводит комплексную оценку рисков по контракту. Они могут быть связаны как с различными факторами общего характера, так и относиться непосредственно к специфике проекта.

Компания заинтересована в том, чтобы ни она сама, ни Заказчик или Инвестор не понесли убытков в результате возникновения страховых случаев.

Главное конкурентное преимуществостроительная компания ЧП "Строим вместе" - организация строительного процесса полностью своими силами, начиная с подбора площадки под строительство объекта и обеспечения строительными материалами, заканчивая обслуживанием коммунальной инфраструктуры.

Инженеры и менеджерыкомпании всегда помогут подобрать идеальное сочетание стоимости проекта, работ и материалов, а также сроков и качества в соответствии с потребностями и возможностями заказчика.

# **12. Анализ рекламной деятельности предприятия**

Круг потенциальных потребителей готового товара и услуг ЧП "Строим вместе" отличается большим разнообразием, следовательно, и рекламное воздействие должно быть различным. Но круг возможных потребителей ограничен из-за высокой стоимости товара.

Это была одна из существенных проблем в его продвижении. Но потребности как жителей, так и гостей города вынуждали обращаться за услугами в компанию. Поэтому спрос начал формироваться с первых дней и на строительные работы, и на услугу аренды.

Дальнейшим этапом в реализации планов стало желание довести до потенциальных клиентов информацию об услугах предлагаемых предприятием и особенностях продукции. Для осуществления этого постепенно начала использоваться реклама. Сначала это были периодические информационные объявления, транслируемые по радио. Конечно же, мгновенного эффекта это не приносило, т.к. принятие решения о дорогостоящей покупке требует довольно долгого временного периода. Попытки размещения рекламы в течение нескольких месяцев не принесли результата. Дело было даже не в качестве радиообращений, а в том, что рекламное сообщение не достигало и не могло достичь потенциальных клиентов, т.к. отсутствие четких рекламных планов да и денежных средств приводило к размещению рекламных объявлений в неудобном эфирном времени с использованием одного из самых неэффективных средств рекламы.

|  |
| --- |
| [Вернуться в библиотеку по экономике и праву: учебники, дипломы, диссертации](http://учебники.информ2000.рф/index.shtml)  [Рерайт текстов и уникализация 90 %](http://учебники.информ2000.рф/rerait-diplom.shtml)  [Написание по заказу контрольных, дипломов, диссертаций. . .](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml) |

|  |  |
| --- | --- |
| [**КНИЖНЫЙ МАГАЗИН**](http://учебники.информ2000.рф/chitai.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**ТОВАРЫ для ХУДОЖНИКОВ и ДИЗАЙНЕРОВ**](http://учебники.информ2000.рф/kar.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**АУДИОЛЕКЦИИ**](http://учебники.информ2000.рф/lectr.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**IT-специалисты: ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ**](http://учебники.информ2000.рф/otu.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**ФИТНЕС на ДОМУ**](http://учебники.информ2000.рф/fit1.shtml) |  |