



**Помощь студентам
онлайн! Без посредников!
Без предоплаты!
<http://diplomstudent.net/>**

Доклад к курсовой работе на тему: «Сущность и функции планирования в управлении на примере ООО «Чили Лаб»(разработка и развитие e-commerce проектов и интернет-сервисов)»

Уважаемые слушатели! Вашему вниманию предлагается курсовая работа на тему: «Сущность и функции планирования в управлении на примере ООО «Чили Лаб» (слайд 1)

Цель и задачи исследования (слайд 2)

Целью курсовой работы является разработка практических предложений по совершенствованию системы планирования в организации. Достижение данной цели планируется за счет решения следующих задач: рассмотреть теоретические аспекты сущности и функций планирования; дать характеристику деятельности объекта исследования; оценить существующую систему планирования в организации и предложить пути совершенствования.

Объект и предмет исследования (слайд 3)

Объектом исследования является организация ООО «Чили Лаб» г. Нижний Новгород. Предмет исследования- система и функции планирования организации ООО «Чили Лаб».

Актуальность темы исследования (слайд 4)

Планирование- это ключевой процесс, который помогает преобразовать цели в реальные результаты. Правильный бизнес начинается с постановки целей и планирования. В тех компаниях, где работа организована по плану, ключевые показатели выше, а сотрудники эффективнее.

Планирование является базовой функцией менеджмента наряду с организацией, мотивацией и контролем. Грамотный управленец сначала ставит цели, затем разрабатывает план для их достижения, организует процессы, воодушевляет персонал и контролирует исполнение. Если убрать из схемы хотя бы один пункт, то она не будет работать.

Отсутствие планирования в компании приводит: к недостижению миссии компании; к невозможности улучшить финансовые показатели; к непониманию сотрудниками своих конкретных задач; к «топтанию на месте» в течение многих месяцев, а то и лет; к тому, что компанию могут опередить конкуренты; к полному хаосу в бизнесе. Важнейшей функцией планирования является -контроль эффективности работы организации, не своевременное реагирование руководства и не правильно построенная система планирования в компании, устаревшее программное обеспечение, слабая квалификация управленческого персонала и отделов планирования –все это отрицательным образом будет складываться на финансовых показателях компании.

Вовремя проведенное планирование позволяет выявлять слабые места, находить пути выхода из кризиса, разрабатывать различные стратегические

направления, которые позволят повысить продажи, снизить затраты, тем самым увеличить уровень рентабельности и финансовой устойчивости организации.

Понятие планирования и его функции (слайд 5)

Планирование – это основа управленческой деятельности.

Планирование имеет отличительные особенности по сравнению с прогнозированием. Прогнозирование сосредоточено на поиске возможных путей развития и альтернатив. А планирование – это генерация реальных управленческих решений, обязательных к исполнению. Прогнозирование можно рассматривать как подготовительный этап перед разработкой планов.

Процесс планирования включает: анализ, разработку, распределение, фиксацию. При этом, функции планирования заключаются в следующем: сбор ресурсов для реализации общих целей и задач; оптимизация сил, чтобы прийти к цели; контроль эффективности работы организации и т.д.

Виды планирования в организации(слайд 6)

В планировании предусмотрено несколько видов планов по продолжительности, по сферам планирования; по обязательности выполнения планов.

Характеристика объекта исследования- компания ООО «Чили Лаб» (слайд 7)

Объектом исследования в курсовой работы была выбрана компания ООО «Чили Лаб», которая занимается разработкой и развития e-commerce проектов и интернет-сервисов. Основными видами услуг компании являются: разработка интернет-магазинов, веб-сервисов, корпоративных порталов,

CRM и тикет-системы, боты для мессенджеров, интеграционные сервисы. В компании разработана структура управления, деятельность осуществляется на основании договоров, ведется бухгалтерская отчетность.

Анализ экономических показателей компании ООО «Чили Лаб» (слайд 8)

Анализ экономических показателей с 2019-2021гг. показал, что компания ООО «Чили Лаб» к концу анализируемого периода вышла в плюсовое значение прибыли, хотя этот показатель нельзя назвать большим, рентабельность к уровню прошлого года показала снижение, а начало анализируемого периода и вовсе было в минусах. Нестабильная финансовая ситуация, выводит показатели то в плюс, то в минус, позволяет сделать вывод о необходимости в пересмотре существующих стратегий и системы планирования.

Оценка системы планирования компании ООО «Чили Лаб» (слайд 9)

Оценка системы планирования в организации позволила выявить, что занимается этим отдел финансов- экономист. При этом используется программное обеспечение MS Excel и 1С, с помощью Word составляется и анализируется матричный анализ. Элементами планирования являются: анализ, разработка, распределение, фиксация. В организации применяются следующие методы планирования: бюджетный, балансовый, метод составления дерева целей, матричный метод (SWOT-анализ, матрица БКГ, матрица Ансоффа), расчетно-аналитический метод; метод экстраполяции. По видам планирования, планы подразделяются: по срокам, по уровню реализации, по обязательности выполнения управленческих решений, по обязательности выполнения плановых заданий, по сферам планирования.

Функции планирования в организации - осуществляется сбор ресурсов для реализации общих целей и задач компании; документируется деятельность руководителей и сотрудников: наличие плана позволяет фиксировать и анализировать действия персонала; осуществляется контроль эффективности работы.

Матричный анализ компании ООО «Чили Лаб» (слайд 10)

Основными видами матричного анализа в компании являются SWOT-анализ, БКГ- анализ, анализ матрицы Ансоффа. В курсовой работе был представлен такой анализ, который показал, что по матрице БКГ компания занимает позицию диких кошек. При таком положении дел, рекомендуется виды услуг компании переводить в звезды, то есть в настоящее время прибыли маленькие, но перспективы этого рынка (услуг компании) – высокие. Таким образом, имеется хорошая возможность занять место-«Звезды». По матрице Ансоффа рекомендуется стратегия проникновения на рынок (увеличение рыночной доли).

SWOT- анализ компании ООО «Чили Лаб» (слайд 11)

Данные SWOT- анализа компании ООО «Чили Лаб» позволяют сделать вывод, что несмотря на существующие угрозы и опасности, а также наличия слабых мест, имеются также возможности для достижения поставленных целей. В целом, компания может двигаться вперед, однако необходимо совершенствовать существующую систему планирования и стратегии компании.

Слабые места и совершенствование системы планирования в ООО «Чили Лаб» (слайд 12)

В результате исследования слабыми местами в системе планирования ООО «Чили Лаб» являются: не все функции планирования соблюдены (очень слабая вовлеченность персонала в процесс достижения целей); старое программное обеспечение для планирования и бюджетирования, применяется MS Excel и 1С; не все методы применяются при планировании.

Лучшими решениями для совершенствования системы планирования были выбраны следующие направления: совершенствовать систему планирования с помощью нетрадиционного подхода- OKR (Цели и Ключевые Результаты); необходимо внедрение нового программного обеспечения «КУБ24. ФинДиректор»; необходимо расширить матричный анализ, внедрить применение метода экспертных оценок.

Экономическая эффективность мероприятий по совершенствованию планирования в ООО «Чили Лаб» (слайд 13)

Предложенные рекомендации позволят улучшить вовлеченность персонала в процесс планирования и повысить ключевые показатели; программное обеспечение «КУБ24. ФинДиректор» позволит лучше анализировать ситуацию и создавать умные отчеты. Увеличение применения матричного анализа, а также метода экспертных оценок будет способствовать лучшему видению ситуации, что в свою очередь повысит качество системы планирования в компании ООО «Чили Лаб».

Эффективность мероприятий для коммерческой деятельности выражается прежде всего в росте объемов продаж, прибыли, рентабельности и улучшения финансовой устойчивости. Прогнозируемые показатели в компании ООО «Чили Лаб» после проведения мероприятий, позволят увеличить объемы продаж и прибыли, тем самым рентабельность продаж

возрастет до 30,0%, это более, чем на 10,0% выше предыдущих уровней. Следовательно, проведение предложенного проекта мер является целесообразным и требует реализации на практике. В противном случае, компания не сможет добиться коммерческого успеха и будет вынуждена уйти с рынка, уступив место наиболее сильным игрокам отрасли.

Доклад окончен! Спасибо за внимание! (слайд 14)