

НАЗВАНИЕ УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ

**Курсовая работа на тему:
«Сущность и функции
планирования в управлении»**

Выполнил: _____

Проверил: _____

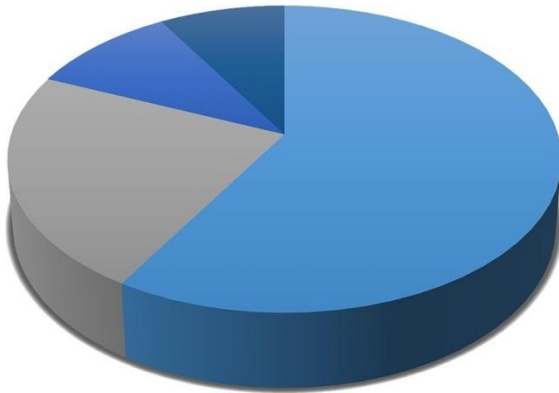


г.Нижний Новгород -2023 год

Цель и задачи исследования



Цель- разработка практических предложений по совершенствованию системы планирования в организации



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



Объект исследования-
организация ООО «Чили Лаб», занимающаяся разработкой и развитием e-commerce проектов и интернет-сервисов (г. Нижний Новгород)



Предмет исследования-
система и функции планирования организации ООО «Чили Лаб».

Актуальность темы исследования



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.

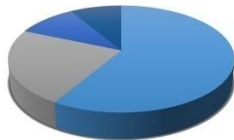


Понятие планирования и его функции



Координировать

руководителей, сотрудников и партнёров в соответствии с общей концепцией действий



Оптимизировать

силы, чтобы прийти к цели кратчайшим путём



Анализ
- оценка внешних и внутренних факторов, ресурсов, рисков и возможностей



Распределение

- распределение ресурсов, времени, людей и задач



Разработка

- определение целей, промежуточных этапов, действий и мероприятий



Фиксация

- перевод содержания плана в документ

Функции планирования



Собрать ресурсы и энергию для реализации общих целей и задач компании



Документировать деятельность руководителей и сотрудников: наличие плана позволяет фиксировать и анализировать действия персонала



Упорядочивать деятельность всех структур компании



Координировать

руководителей, сотрудников и партнёров в соответствии с общей концепцией действий



Контролировать эффективность работы



Оптимизировать

силы, чтобы прийти к цели кратчайшим путём

Планирование – это генерация реальных управленческих решений, обязательных к исполнению.

Прогнозирование - подготовительный этап перед разработкой планов .

Элементы планирования

Виды планирования в организации



По сроку планирования
Долгосрочные
(перспективные),
Среднесрочные,
Оперативные (текущие)



**По уровню реализации
управленческих
решений**
Стратегические,
Тактические,
Оперативные



**По обязательности
выполнения
плановых заданий**
Директивные,
Индикативные



По сферам планирования
По сбыту продукции, по
производству, по
трудовым ресурсам, по
материальным
ресурсам, по финансам

Характеристика объекта исследования- компания ООО «Чили Лаб»

Компания сфокусирована на разработке и развитии e-commerce проектов и интернет-сервисов.

Юридический адрес: г. Нижний Новгород, пр-т Гагарина, д. 39, корпус 3, офис 82.

Интернет-магазины



Веб-сервисы



Корпоративные порталы



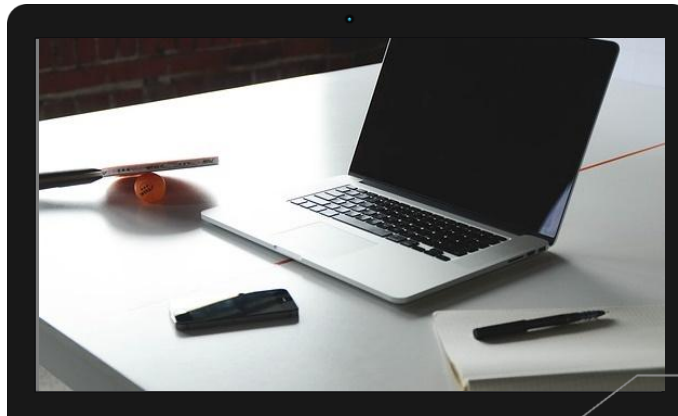
CRM и тикет-системы



Боты для мессенджеров

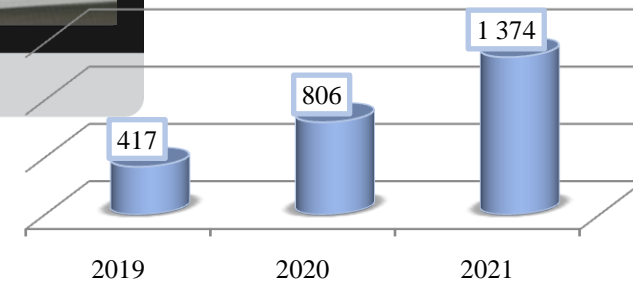
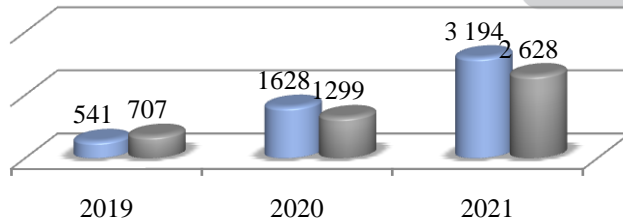


Интеграционные сервисы



■ Выручка, тыс. руб.

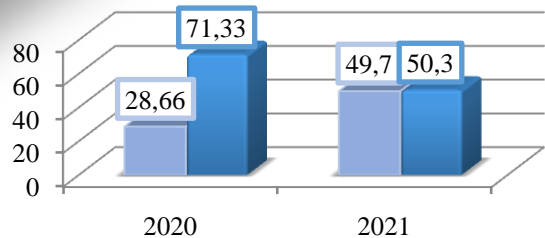
■ Расходы по обычным видам деятельности, тыс. руб.



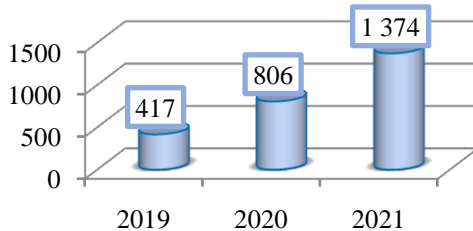
■ Капитал, тыс. руб.



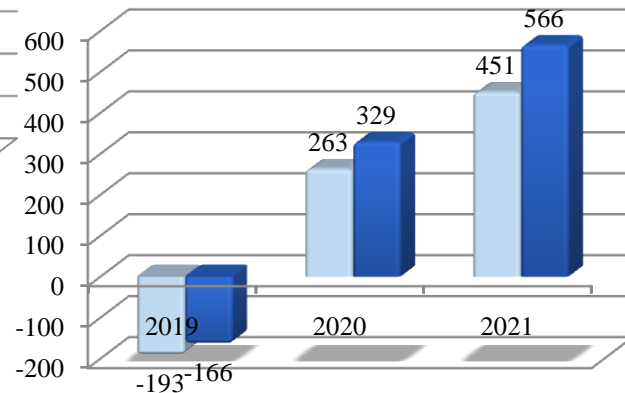
Анализ экономических показателей компании ООО «Чили Лаб»



■ Собственный капитал, % ■ Заемный капитал, %

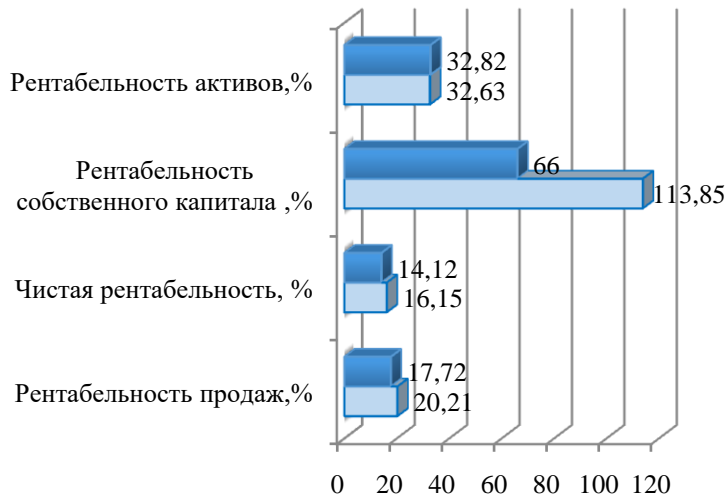


■ Капитал, тыс. руб.

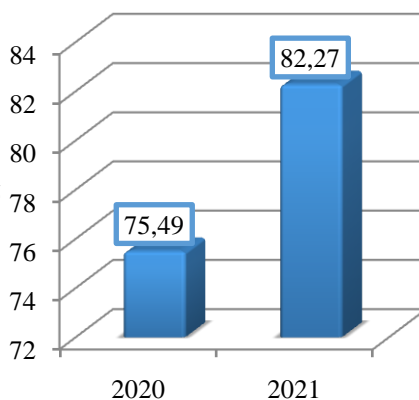


■ Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.

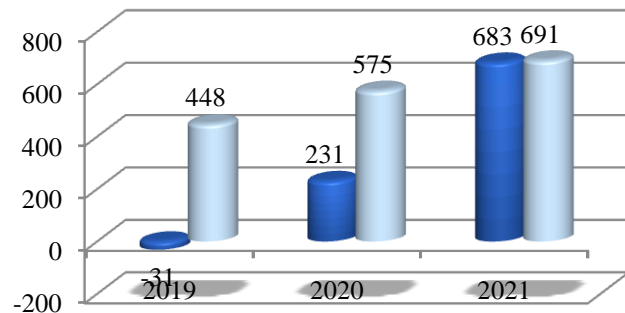
■ Прибыль от продаж, тыс. руб.



■ 2021 ■ 2020



■ Доля расходов в выручке, %



■ Собственный капитал, тыс. руб.

■ Заемный капитал, тыс. руб.





Оценка системы планирования компании ООО «Чили Лаб»

Автоматизация системы планирования

Процесс планирования автоматизирован с помощью MS Excel и 1С. Некоторые методы планирования осуществляются в ручную в Word (дерево целей, матричный анализ и др.).



Элементы планирования

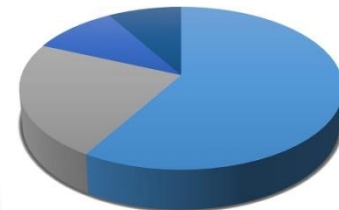
Анализ;
Разработка;
Распределение;
Фиксация.

Методы планирования

Бюджетный;
Балансовый,
Метод составления
дерева целей;
Матричный метод
(SWOT-анализ, матрица
БКГ, матрица Ансоффа);
Расчетно-аналитический
метод;
Метод экстраполяции.

Функции планирования

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.



Виды планирования

- По сроку планирования: долгосрочные, среднесрочные, оперативные;
- По уровню реализации управленческих решений: стратегические, тактические, оперативные;
- По обязательности выполнения плановых заданий: директивные;
- По сферам планирования: по сбыту продукции; по трудовым ресурсам; по материальным ресурсам; по финансам.

Матричный анализ компании ООО «Чили Лаб»

Рынки	Существующие	Продукты	
		Существующие	Новые
	Новые	Стратегия проникновения на рынок (увеличение рыночной доли)	Разработка продукта (новые или улучшенные продукты)
		Освоение рынка (новые покупатели, новые рыночные сегменты или новые страны для существующей продукции)	Диверсификация (новые продукты для новых рынков)

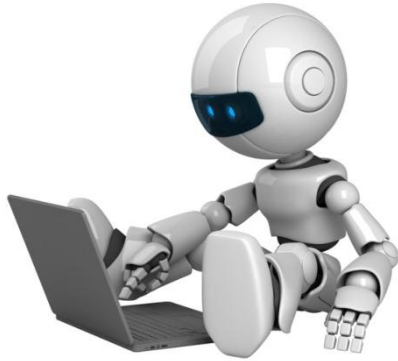
Рисунок 1 – Матрица Ансоффа компании ООО «Чили Лаб»

Темп роста объема спроса	Высокий	Относительная доля на рынке	
		Высокая	Низкая
	Низкий	ЗВЕЗДЫ 	ДИКИЕ КОШКИ 
		ДОЙНЫЕ КОРОВЫ 	СОБАКИ 

Рисунок 2 – Матрица БКГ компании ООО «Чили Лаб»



SWOT- анализ компании ООО «Чили Лаб»



О - Opportunities (возможности)

Рост спроса на услуги компании: боты для мессенджеров, создание интернет-магазинов, веб-сервисов, корпоративных порталов и др.
Наличие финансовых ресурсов. Поиск новых методов планирования и разработки стратегических решений.
Совершенствование автоматизации планирования.
Приближение окончания кризиса, положительно скажется на росте экономики России, тем самым повлияет на рост спроса и доходность в коммерческой деятельности.

Т - Threats (угрозы, опасности)

Появление новых конкурентов на рынке по созданию сайтов, веб-сервисов. Ботов для мессенджеров.
Снижение доходов населения из-за мирового кризиса 2021-2022гг.
Закрытие коммерческих организаций в связи с банкротством и снижение спроса на услуги компании.

S - Strengths (сильные стороны)

Большой опыт сотрудников компании в создании сайтов, веб-сервисов и др. Компания более 10 лет работает на рынке. Услуги компании являются очень актуальными в период развития цифровой экономики.

W - Weaknesses (слабые стороны)

Небольшая прибыль, показатели рентабельности выходят то в плюс, то в минус, нестабильное финансовое положение.
Процесс планирования автоматизирован с помощью старых программных продуктов: MS Excel и 1С.
В планировании не применяется нетрадиционные подходы, отсутствует вовлеченность персонала в процесс достижения целей.

Поле «Силы и возможности»

Внедрение новых подходов в планировании, увеличивая вовлеченность персонала в процесс достижения целей, позволят повысить ключевые показатели. Совершенствование стратегии компании позволит увеличить продажи.

Поле «Слабость и возможности»

Совершенствование процесса автоматизации планирования позволит повысить финансовые показатели организации и разработать наиболее эффективные стратегии.

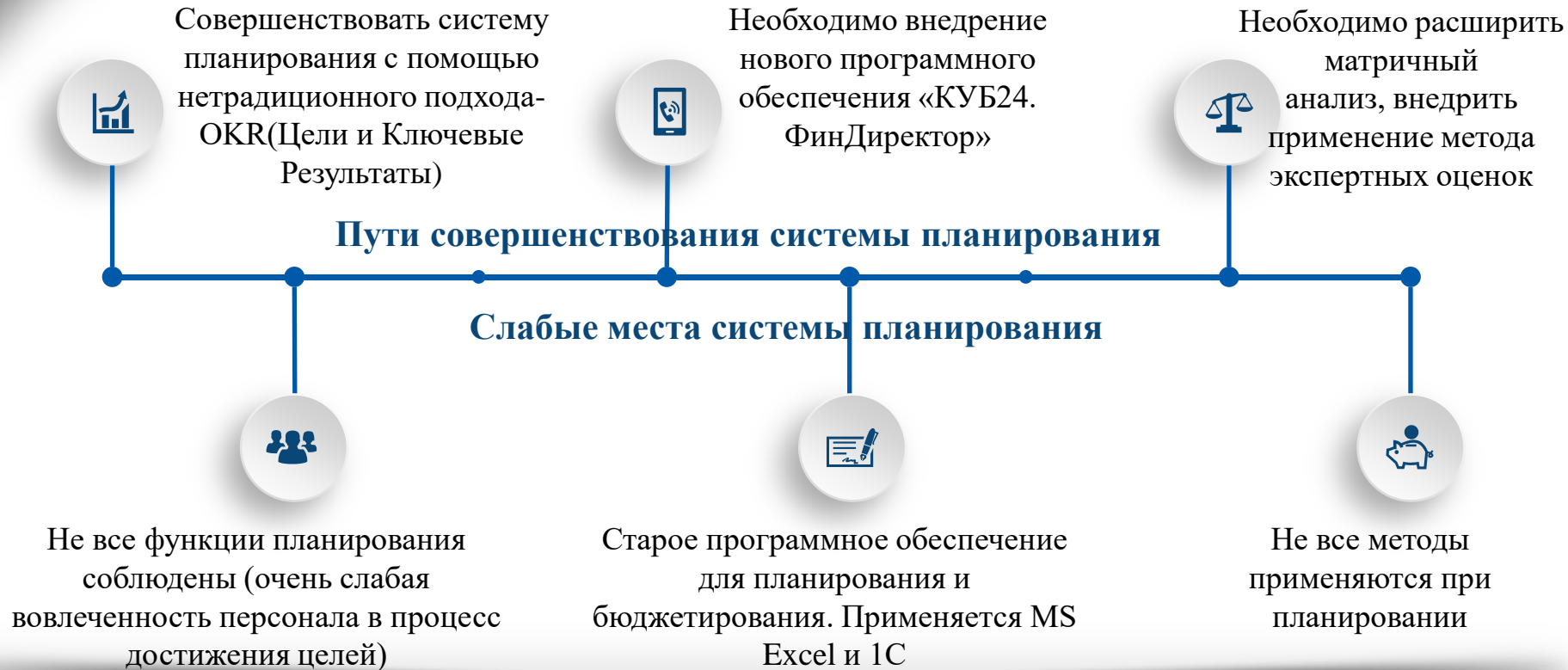
Поле «Силы и опасности»

Рекламные акции и скидки позволят вызвать рост спроса в периоды падения доходов компаний и населения. Высокий профессионализм сотрудников сможет преодолеть давление конкурентов по части создания ботов, веб-сервисов и др.

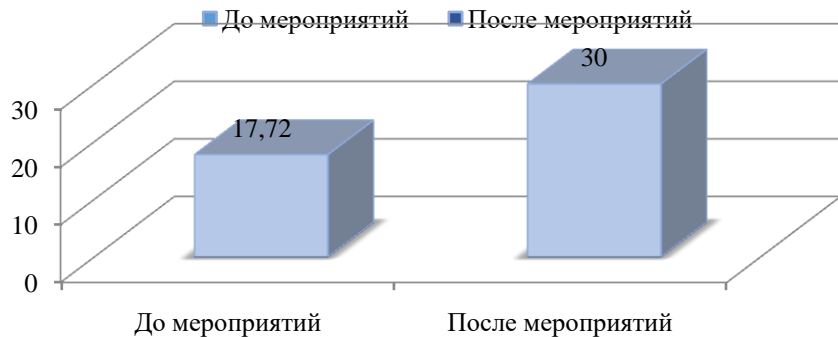
Поле «Слабости и опасности»

Падение спроса из-за снижения доходов коммерческих компаний и населения.
Планирование с помощью старых программ, не позволяет компании разработать эффективную стратегию и повысить доходы. Отсутствие вовлеченности персонала в процесс достижения целей, снижает ключевые показатели и рентабельность компании.

Слабые места и совершенствование системы планирования в ООО «Чили Лаб»



Экономическая эффективность мероприятий по совершенствованию планирования в ООО «Чили Лаб»



■ Рентабельность продаж, %



12%

Рентабельность продаж

25%

Выручка от продаж

111%

Прибыль от продаж

6%

Расходы по обычным видам деятельности



Спасибо за внимание!