

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

**САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО (СГУ)**

Кафедра менеджмента и маркетинга

АВТОРЕФЕРАТ

НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ БАКАЛАВРСКУЮ РАБОТУ

**УПРАВЛЕНИЕ МАЛЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ПРИМЕРЕ ИП
«СТРОИМ ВМЕСТЕ»**

студента 4 курса
направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
профиль подготовки «Менеджмент организации»
экономического факультета

Кустова Евгения Олеговича

Научный руководитель

к.с.н., доцент

кафедры менеджмента и маркетинга _____

должность, место работы, уч. степень, уч. звание подпись, дата

Стазаева И.В.

инициалы, фамилия

Зав. кафедрой

к.э.н., доцент

_____ Дорощева Л.И.

Саратов 2017

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Малый бизнес – это такой тип предпринимательства, который осуществляется в малых формах и опирается на деятельность индивидуальных предпринимателей. Этот тип наиболее характерен для таких форм производства как торговля и сфера услуг. Такие предприятия значительно резко реагируют на изменения во внешней среде. Гибкость таких предприятий делает их весьма зависимыми от экономических условий.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что оперативное управление предприятием немало значимый фактор, способный привести предприятие к триумфу и упрочить его конкурентные преимущества.

Свежесть и ценность работы заключается в том, что теоретические положения о результативном управлении предприятия будут применены к анализу деятельности определенного предприятия и изложены пути улучшения его управления.

Объектом исследования является ИП «Строим вместе».

Предмет исследования – управление деятельностью и персоналом предприятия.

Цель дипломной работы заключается в исследовании системы управления ИП «Строим вместе» и формулировке путей её совершенствования.

По достижению данной цели решались такие задачи:

- 1) Проанализировать понятие, цели и функции системы управления предприятия.
- 2) Описание организационной структуры, принципы управления.
- 3) Анализ имеющихся подходов к эффективному управлению предприятием, формулировка принципов управления предприятия.
- 4) Предоставление характеристики ИП «Строим вместе».
- 5) Анализ эффективности управления предприятием.

б) Разработка путей по улучшению системы управления в ИП «Строим вместе».

Основой изучения стал системный анализ, оценка рентабельности и научные подходы, такие как: систематизация, обобщение и проверка теоретических знаний в ходе преддипломной практики.

Структура дипломной работы включает в себя введение, основную часть, состоящую из трех глав, заключение, библиографический список и глоссарий.

Методологической базой исследования о деятельности предприятия стали материалы, собранные во время преддипломной практики, внутренняя, нормативная и финансовая документация, а так же материалы, связанные с кадровой работой организации. Основные теоретические положения об эффективном управлении взяты из «Психологии предпринимательства и бизнеса» Щербатых Ю.В. и Веснин В.Р «Менеджмент».

Структура дипломной работы включает в себя введение, основную часть, состоящую из трех глав, заключение, библиографический список и глоссарий.

ГЛАВА I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМ БИЗНЕСОМ.

Малый бизнес – основа нынешней экономики. Малые предприятия весьма гибкие и стремительно реагируют на изменения в экономике, внедряют новые технологии и обеспечивают рабочие места населению. Малые предприятия обладают своими как плюсами, так и минусами. У них довольно тесная специализация на рынке. Наличие небольшого начального капитала – это достоинство малого предприятия, но так же при определенных условиях данный фактор может замедлить развитие предприятия и поставить под удар его существование.

Такой вид бизнеса существует чуть более десяти лет. Всё это время шел период становления. Формировалась нормативно-правовая база,

создавались механизмы поддержки малого предпринимательства, разрабатывались структуры для реализации поставленных целей и задач.

В России тема малого предпринимательства очень значительна. В нашей экономике переход к рыночным отношениям определяет необходимость организационных новшеств во всех областях хозяйственной деятельности.

Важным направлением является развитие малого предпринимательства, оно способствует развитию конкуренции на рынке, пополнению необходимыми товарами и услугами, созданию новых рабочих мест.

Малый бизнес осуществляется в малых формах, опирается на предпринимательскую деятельность индивидуальных предпринимателей, малых предприятий и фирм. Малый бизнес характерен для некоторых видов и форм производства, торговли, сферы услуг. Малый бизнес является составной частью общей системы бизнеса, в условиях рыночной экономики это мелкое производство, а предприятие и предпринимательство будут элементами для малого бизнеса.

Так – же понятие малое предпринимательство используется для статистики. Эта необходимость заключается в оценки развития малого предпринимательства. В основном признаки малого предпринимательства не соответствуют налогообложению из – за разнообразия этого самого налогообложения. Определение малого предпринимательства имеет четкое значение для статистики и почти не неизменно в разных странах.

Показатель роста малых предприятий в нашей стране остается крайне низким, каждый год их численность растет всего примерно на 3%, а количество ИП, которые закончили своё существование на 10%. По предоставленным ФНС данными на апрель 2016 года в ЕГРИП зарегистрировано около 4 млн. ИП, а закрыто около 8 млн. Причиной этому является отрицательный барьер, экономический и административный.

По размерам оборота, большая часть занимается торговлей и

недвижимостью.

Малое предприятие не требует крупных вложений, а так же обеспечивает большую скорость оборота и дает высокие шансы на прибыльность.

Мобильность малого предпринимательства, которое позволяет незамедлительно реагировать на окружающие изменения и на удовлетворение рынка. Малое предпринимательство можно отнести как к экономическому, так и к творческому типу поведения, для которого свойственны предпринимательская и инициативная деятельность, которая связана с риском.

Для начинающих предпринимателей особо заманчивым является тот факт, что для создания малого бизнеса не требуется большого количества финансовых вложений. Естественно, что это отражается на себестоимости выпускаемой продукции. Так же в малом бизнесе есть и свои недостатки.

От успешного руководителя зависит далеко не все, большая часть зависит от воздействия окружающей среды.

Еще одной слабой стороной можно выделить накопление денежных средств. В основном для того, чтобы расширить производство собственники фирм могут выделить лишь небольшую сумму средств.

В основном для получения кредита существует множество различных ограничений, и высокий процент могут выплатить не все.

В малых предприятиях нет возможности приобрести материалы большой партией и получение скидок, покупки ограничены мелким масштабом производства.

Так же нет возможности организовать подразделение маркетинга или открыть дилерскую сеть.

С точки зрения рынка незначительное количество выпускаемой номенклатуры товара делает предприятие слабым.

Ограничение масштабов производства и скромные ресурсы ставят мелкие предприятия в неблагоприятное положение и делают их практически

не конкурентоспособными по сравнению с крупными предприятиями.

Одна из главных задач руководства малых предприятий – ослабление негативного влияния на итоги деятельности их предприятия.

Вот несколько главных факторов, которые влияют на развитие малых фирм:

- 1) Политическая атмосфера в социуме.
- 2) Экономическая обстановка в стране.
- 3) Политика в сфере экономики.
- 4) Способы поддержки малого предпринимательства.
- 5) Правовое обеспечение малого предпринимательства.
- 6) Налоговая политика.
- 7) Финансово-кредитная.
- 8) Уровень жизни общества.
- 9) Цивилизованность предпринимательства.

Можно сделать вывод, что большая работоспособность в деловой части ведет в теневой оборот. Успешные предприниматели, по итогам некоторых оценок, 90 из 100 своего оборотного капитала держат в тени. С общественной стороны это является финансовой основой преступного мира. Основную роль в развитии малого бизнеса предстоит сыграть регионам, ведь упрочение этого сектора может способствовать не только прибыли доходов местного бюджета, но и развитие социальной жизни населения, и оздоровление окружающего мира.

ГЛАВА II. АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМ БИЗНЕСОМ В ИП «СТРОИМ ВМЕСТЕ»

ИП «Строим вместе» держится на рынке достаточно продолжительный срок, для малого предприятия 5 лет, это значительно высокий показатель.

Место расположения предприятия город Красный Кут, улица Рабочая, дом 87.

Источником финансирования данного предприятия выступают собственные средства.

Предприятие занимается продажей мебельной продукции. Предприятие работает с покупателями по городу и области.

На протяжении всего своего существования, ИП «Строим вместе» осуществляет огромный ассортимент продукции, такой как офисная и домашняя мебель, стройматериалы, некоторая бытовая техника и многое другое.

Главными видами деятельности предприятия выступают:

- реализация мебельной продукции,
- торгово-закупочные операции на договорной основе с другими предприятиями и организациями.

Процесс деятельности ИП «Строим вместе» принимает ряд решений:

- 1) Какую продукцию следует продавать.
- 2) Как заинтересовать покупателя.
- 3) Какие рынки выбрать, чтобы закрепить свои позиции.
- 4) Как распределять финансовые ресурсы.

Форма продажи в ИП «Строим вместе» - индивидуальное обслуживание каждого клиента, осуществляется:

- встреча покупателей,
- предложение и демонстрация товара,
- оказание помощи при выборе товара,
- при необходимости доставка товара,
- расчет.

ИП «Строим вместе» строго придерживается лозунга «Клиент всегда прав».

На посту главы ИП «Строим вместе» стоит генеральный директор, который контролирует деятельность всего предприятия. В его компетенции находятся все вопросы о текущей деятельности ИП «Строим вместе».

К ограниченной структуре ИП «Строим вместе» выделяются несколько подразделений, каждое из которых выполняет свои функции. Каждое подразделение обладает в какой – то мере самостоятельностью и имеет право на выполнение соответствующих решений в пределах своей компетенции.

В линейной структуре управления ИП «Строим вместе» персонал управления подчинен своему непосредственному начальнику, который в свою очередь подчинен генеральному директору. Тут работает принцип единоначалия, где работник выполняет требования одного руководителя. В идеале генеральный директор не отдает приказы исполнителям, обходя стороной их начальника. Данная структура управления действует в малом предпринимательстве.

Полномочия распределяются сверху вниз по ступеням управления, работники наделяются нужными правами для принятия самостоятельных решений по некоторым вопросам без их обязательного согласования с вышестоящими и нижерасположенными уровнями.

Инвентаризация склада проводится раз в два месяца, учет проводится каждый месяц.

Таким образом, мы выяснили, что ИП «Строим вместе» имеет линейную структуру управления. Под каждым сотрудником предприятия закреплены свои права и обязанности, которые он должен выполнять.

Необходимо говорить о выявленных ошибках и уметь их исправлять, не боясь замечаний или советов со стороны руководства. Так – же необходимо правильно поручать работу, проверять результат и направлять на устранение ошибок, если таковые имеются.

ГЛАВА III. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИП «СТРОИМ ВМЕСТЕ»

На основе данного SWOT – анализа, который мы провели в дипломной работе, можем говорить о том, что деятельность предприятия

ИП «Строим вместе» в целом положительна. Предприятие имеет как сильные, так и слабые стороны. (Таблица 1).

ИП «Строим вместе» имеет ряд проблем, которые стоит рассмотреть:

1) Наверное, самыми значительными проблемами являются: не воплощение поставленного плана предприятия, а так же сотрудники не придерживаются и не всегда соблюдают инструкции.

2) Руководитель предприятия незначительное время отводит для мотивации персонала. Вследствие чего снижается деятельность работников, что в свою очередь приводит к потере прибыли.

3) Отсутствует маркетинговая стратегия по продвижению изделий. А как известно, реклама – это двигатель торговли. Есть необходимость в доработке сайта, следует поместить объявление в местной газете и напечатать буклеты.

4) Еще одна отрицательная сторона ИП «Строим вместе» заключается в том, что нет продвижения по карьерной лестнице, так как большая часть персонала не имеет специальных навыков и образования.

5) Далее идет то, что некоторая часть товара имеет высокую стоимость, выше, чем себе могут позволить местные жители.

Таблица 1. Анализ сильных и слабых сторон организации «Строим вместе».

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Наличие необходимых финансовых ресурсов.	1. Плохое месторасположение
2. Наличие скидок	2. Отсутствие профессионализма у сотрудников
3. Современное оборудование	3. Отсутствие маркетингового планирования
4. Низкие цены.	4. Низкая мотивация персонала
5. Огромный ассортимент	5. Отсутствие рекламы

6. Индивидуальная работа с клиентом	6. Отсутствие сайта
7. Обучение новых сотрудников на рабочих местах	7. Значительное влияние сезонности на прибыль
8. Наличие постоянных оптовых покупателей.	8. Небольшой спектр услуг

Проанализировав ИП «Строим вместе», заметно, что предприятие имеет огромный ассортимент товара, но во времена застоев, продажи сводятся к минимуму, поэтому структура предприятия подлежит усовершенствованию.

В ИП «Строим вместе» необходимо усовершенствовать:

1) Создать сайт предприятия. Все мы знаем, что гораздо проще зайти на сайт и совершить необходимые покупки или совершить заказ на тот или иной товар, нежели ехать в магазин, тратить на это время, деньги и возможно даже нервы. У предприятия отсутствует сайт, многие потенциальные покупатели просто напросто могут не знать, что данное предприятие вообще существует, так же это снижает его конкурентоспособность по сравнению с другими компаниями.

2) Сделать хорошую рекламу. Главным показателем успеха является получение высокой прибыли, которая в свою очередь зависит от количества продаж. Реклама – это ключевой момент по достижению успеха предприятием. Очевидно, что чем больше людей будут знать о данном предприятии, тем больше у них будет покупателей. Необходимо поместить объявление в местную газету и радио, нанять промоутеров, которые будут раздавать буклеты. Так же можно заплатить некоторым многопосещаемым сайтам, чтобы они поместили ненавязчивое объявление у себя на сайте. Навязчивую рекламу зачастую все пользователи закрывает сразу после её появления.

3) Расширить ассортимент. На предприятии достаточно большое количество товара, но он ограничен в ассортименте, чем больше будет ассортимент, тем привлекательнее предприятие будет для людей.

4) Искать более выгодных поставщиков. Поставщики сырья и комплектующих играют важную роль для предприятия, и во многом от них зависит успех, необходимо найти поставщиков, которые будут подходить под соотношение цены и качества, укладываться в оговоренные сроки и не будут создавать проблем в виде частых непредвиденных обстоятельств.

5) Повысить квалификацию управленческого персонала, для роста производительности труда и имиджа предприятия. Тут возникает вопрос, стоит ли предприятию вкладывать свои средства для повышения квалификации сотрудников? Конечно стоит! В современное производство активно внедряются новые технологии, персонал должен постоянно развиваться. Согласитесь, гораздо проще повышать квалификацию сотрудников имеющих опыт работы, нежели нанимать новых. Повышение квалификации преследует такие цели, как:

-приспособить работника к новым технологиям и тенденциям в профессиональном развитии,

-совершить переход на высшую ступень в карьерном росте.

Обученный персонал работает намного эффективнее, особенно, если это касается работы с клиентами.

6) Необходимо создать программу, которая поможет покупателям с выбором товара и определением срока доставки. Менеджер не всегда может точно определить срок доставки заказа.

7) Мотивировать персонал. Мотивация играет огромную роль в достижении успеха предприятия и грамотно найдя подход к персоналу, можно повысить производительность труда.

8) Снижение себестоимости. Следует уменьшить накладные расходы за счет облегчения структуры управления. Улучшить службу снабжения и

максимально сократить посредничество, это позволит уменьшить затраты на потребляемые материалы.

9) Заняться поиском новых видов продукции или повысить конкурентоспособность той, что уже выпускается. Возможно новый вид продукции придется по душе населению, что повлечет за собой увеличение прибыли предприятия.

10) Сбирать возможные идеи и предложения от сотрудников предприятия.

ИП «Строим вместе» имеет как сильные, так и слабые стороны. Каждая из найденных проблем требует скорейшего правильного решения, это позволит предприятию повысить успешность работы. Если предприятие исправит эти проблемы и станет совершенствоваться, то успех не заставит себя ждать.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Предпринимательство сегодня – одна из стратегических целей развития экономики Российской Федерации. Оно делает экономику более гибкой по отношению к меняющимся условиям деятельности, обеспечивает население новыми рабочими местами, снижая нагрузку на бюджетную систему всех уровней ее организации. Обеспечение его эффективности – это не только грамотная налоговая и кредитная политика государства, но и искусство управления.

Целью дипломной работы было: проанализировать систему управления ИП «Строим вместе», и предоставить пути по ее улучшению.

Проанализировав литературу по управлению предприятием, я выяснил, что персонал предприятия нужно оценивать как инвестиции в человеческий капитал, как главный источник дохода. Постоянная мотивация персонала приводит к большей эффективности работы предприятия.

В ходе исследования мы выяснили, что ИП «Строим вместе» придерживается линейной структуры управления.

С помощью SWOT – анализа мы выявили сильные и слабые стороны предприятия, каждая из проблем требует устранения. Решив эти проблемы, предприятие сможет повысить успешность работы.

Если предприятие исправит все недочеты и станет совершенствоваться, то у неё появится шанс обогнать всех конкурентов и привлечь большее количество покупателей.