

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені Тараса  
Шевченка ФАКУЛЬТЕТ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ  
Кафедра програмних систем і технологій

Дисципліна  
«Менеджмент проектів програмного забезпечення»

**Лабораторна робота № 1**  
«Форд – філіал в Україні»

Виконав:	Гоша Давід Устенко Володимир	Перевірів:	Курченко Олег Анастасійович
Група	ІІЗ-33	Дата перевірки	
Форма навчання	денна	Оцінка	
Спеціальність	121		
2022			

## Конкретні завдання

1. Сформулюйте **стратегічну мету**, яка найбільш підходить для Вашої організації.
2. Сформулюйте перелік **основних завдань**, виконання яких в найбільшому ступені сприяло би, досягненню стратегічної мети.
3. Розподіліть або структуруйте основні завдання **по проектам, програмам, портфелям** або залиште їх в структурі поточної **операційної** діяльності. Відповідь обґрунтуйте. Оцініть кількість та якість залученого персоналу. Малюнок допоможе зрозуміти Вас краще.
4. Оберіть для сформованих портфелів, програм, проектів та операційної діяльності конкретну **технологію (технології) управління**. Відповідь обґрунтуйте.
5. Зробіть **висновки**, в яких також опишіть точки взаємодії (або їх відсутність) з Вашим Директором – колегою.

### 1. Конкретну організацію, в інтересах якої виконується завдання – обираєте самостійно

Було обрано тему Форд – філіал в Україні. В даний час число автомобілів на вулицях нашого міста збільшується, отже, і попит на них зростає відповідно. У всі часи автомобіль був і залишається популярним засобом пересування. Існує безліч фірм з продажу автомобілів. При продажу автомобілів потрібно враховувати факт "негайного" отримання автомобіля, тобто щоб не примушувати людину довго чекати. Інакше популярність у фірми буде різко йти на спад. Адже головне для фірми це клієнти, не буде клієнтів, не буде і фірми. Для того щоб уникнути таких ситуацій, необхідно впроваджувати швидке і якісне програмне забезпечення. В основному в багатьох фірмах програмне забезпечення залишає бажати кращого. А в деяких його просто немає, йде "чиста" продаж, без сплати податків і так далі. Для того щоб такого не було, і роботи фірми була прибутковою необхідно впроваджувати лише якісні програмні продукти, і набирати відповідний персонал. Між іншим, більшість фірм торгують автомобілями є офіційними дилерами АТ "FORD", отже, пропонований програмний продукт буде значно простіше поширювати через дані фірми.

За взаємною домовленістю кожен виконавець обирає свою посаду з числа наведених вище), а саме :

- Директор з прибутковості (Устенко Володимир)
- Директор з автоматизації (Гоша Давід)

## 2. Стратегічна мета

Стратегія визначається головною ціллю та проміжними цілями, які дозволяють досягнути головної цілі. Цілі, які визначають стратегічний план, називають стратегічними цілями. Стратегія також визначає, звідки взяти ресурси для досягнення цілей і як їх розподілити. В узагальненому випадку.

Перелік наших стратегічних цілей:

- Збільшення кількості продажу автомобілів
- Автоматизація робочого процесу;
- Зменшення витрат компанії за рахунок впровадження або;
- збільшення автоматизації процесів;
- Залучити на 50% більше корпоративних клієнтів;

**Практична значущість.** Результати дослідження мають прикладний характер, оскільки дозволяють усвідомити важливість ринкового аналізу задля отримання інформації щодо особливостей функціонування певних галузевих ринків, основних гравців, що взаємодіють між собою у ринковому середовищі, що дозволяє обрати для своєї компанії більш ефективну стратегію розвитку.

### **Автоматизація складського обліку.**

Система складського обліку підтримує роботу з кількома філіями

Вашої компанії та складами. Здійснюється друк усіх необхідних документів та контроль переміщення товарів між філіями. Для всіх великих постачальників в Україні налаштований імпорт файлів-накладних, тому прийом партій товару на склад займає усього кілька хвилин. Налаштування зручного формату накладної, аби лиш постачальник міг їх стабільно надавати.

### **Автоматизація бухгалтерського обліку та звітів.**

Бухгалтерський облік для малого бізнесу має бути простим і зрозумілим. Так, усі борги обліковуються на рахунках контрагентів, є оборотно-сальдові відомості, всі необхідні бухгалтерські операції для управлінського обліку. Можливо отримати контроль над затратами, побачити точки росту та легко налагодити касову дисципліну для примноження прибутків.

### **Система планування асортименту.**

Система має ефективно допомагати у прийнятті рішень: замовляти проданий товар в асортимент. Система має висвітлювати інформацію, коли саме були здійснені останні продажі цієї товарної позиції, які його залишки, чи наявні його аналоги на складі. Також мають бути наявні усі необхідні звіти для контролю товарів на складі, що давно не продавались. Просте налаштування експорт прайсу, що складається з таких товарів, або призначення їм дисконту.

## **Прибутковість**

### **Продажі**

Для того, щоб отримувати більший прибуток, природно потрібно зайнятися збільшенням продажів. Для цього потрібно збільшити асортимент авто, штат співробітників, обирати справжніх профісеоналів свого діла, можливо, варто змінити дизайн салону. Простіше кажучи, вивести все на більш високий рівень.

### **Акції**

Щоб клієнти вибирали саме наші авто, потрібно їх мотивувати. Наявність знижок, акцій, розпродажів, приверне увагу людей, які в подальшому можуть стати клієнтами.

### **Зменшення витрат через автоматизацію**

За допомогою автоматизації бухгалтерського обліку, складського обліку, планування асортименту - можливо зберегти досить багато грошей за рахунок скорочення співробітників компанії. Також, це збільшить швидкість процесів та можливо відкриє нові можливості, які були не доступні по різним причинам.

## **3. Перелік основних завдань**

Основною стратегічною метою автоматизації є розробка зручного програмного забезпечення, яким користуватимуться усі працівники автосалону. Тому виділяємо основні функціональні вимоги до нашого ПЗ:

- Точний розрахунок з клієнтами;
- Інвентаризацію залишків на складах;
- Розрахунок націнки з урахуванням вартості товару, оренди приміщення, зарплат співробітників, податків та інших факторів;
- Оперативний пошук потрібного авто або взаємозамінної пропозицій по самими різними ознаками – описом, брендом, маркою авто, кодом, аналогам;
- Повернення авто по гарантії або заміна;
- Формування стабільної клієнтської бази шляхом надання знижок і інших маркетингових ходів;
- Доступ до інформації про товари на складі;
- Прийом замовлень на ті позиції, які відсутні в асортименті в цей час;
- Налаштування складського обліку

**4. Розподіліть або структуруйте основні завдання по проектам, програмам, портфелям або залиште їх в структурі поточної операційної діяльності. Оцініть кількість та якість залученого персоналу.**

### **Чисельність та кваліфікація персоналу:**

- 1x Project Manager
- 1x Team Lead;
- 2x Quality Assurance engineer;

- 2x Full stack engineer;
- 2x Frontend engineer;
- 1x Backend engineer;
- 1x DevOps;
- 1x Designer;
- 1x Finance director
- 1x Accountant
- Персонал – 6 осіб:
  - Менеджер з продажу авто (4 осіб)
  - Кассир (2 особи)

1. Проект (Налаштування складського обліку) :

- Автоматизація контролю за роботою складу.
- Автоматизація системи єдиного обліку автомобілів

Приблизний час виконання: 1 місяць.

2. Проект (Власний каталог товарів) :.

- Налаштувати товарні категорії, прописати значення для фільтрів, зберегти характеристики та рейтинги товару в одній картці.

Приблизний час виконання: 2 тижні.

3. Проект (Сайт дилерського центру)

- Розробка дизайну
- Написання бекенд частини
- Написання фронтенд частини

Приблизний час виконання: 3 тижні.

4. Проект (Автоматичний розрахунок зарплат) :.

- Автоматизація розрахунку робочих днів співробітників
- Автоматизація розрахунку заробітної плати на основі відпрацьованих робочих днів

Приблизний час виконання: 2 тижні.

5. Проект (Відпочинок)

- Відпочиваємо

Приблизний час виконання: вільний час.

6. Проект (Збільшення прибутку)

- Покращення якості кадрів
- Збільшення штату співробітників
- Збільшення асортименту авто
- Впровадження акцій

Приблизний час виконання: 6 місяців

## **5. Оберіть для сформованих портфелей, програм, проектів та операційної діяльності конкретну технологію (технології) управління.**

Технологія управління – це цілеспрямована послідовність дій (робочих операцій), які за допомогою методів і засобів управлінського праці дозволяють за рахунок впливу на предмет праці забезпечити взаємодію суб'єкта і об'єкта управління. Таке трактування має практичне спрямування, підкреслює цілеспрямованість дій, привертає увагу до засобів саме управлінської праці, до виявлення усіх її предметів, до організації взаємодії суб'єкта і об'єкта управління, а не лише одностороннього впливу. Це особливо важливе для державного управління, об'єктом якого є суспільство і ефективність якого залежить безпосередньо від діалогу між владою і громадянськістю.

Для нашого проекту ми обираємо ініціативно-цільову технологію.

**Ініціативно-цільова технологія** управління заснована на видачі завдань без вказівок засобів і методів їх виконання і розрахована на ініціативного і професійного виконавця. Вона передбачає розробку керівником тільки кінцевої мети управління, а також терміну виконання без вказівки механізму її досягнення. При цьому мета може бути досягнута в передбачені строки або раніше, або ж може бути не досягнута з якихось причин, і нарешті, мета може бути досягнута за межами встановленого строку. Технологія не гарантує досягнення мети, однак дає великий простір для ініціативних рішень підлеглих.

Основними умовами використання даної технології є:

- штат працівників організації або її підрозділу не більше 10 осіб;
- час виконання завдання не повинен перевищувати одного місяця з дня його видачі;
- наявність високопрофесійного персоналу або великої довіри до нього з боку керівника;
- переважне виробництво нових товарів, послуг, інформації або знань;
- наявність стійких неформальних стосунків у колективі.

Для даної технології ефективною є лінійна схема організаційних відносин. Професіоналізм виконання завдання визначається кваліфікацією виконавця, що виконує завдання, а кваліфікація керівника відіграє вторинну роль.

## **Висновки:**

Під час виконання лабораторної роботи було сформовано стратегічну мету для нашої організації вона поділилася на мету в автоматизації та в збільшенню прибутків компанії. Було сформульовано перелік завдань, для досягнення стратегічної мети, основним завданням для збільшення прибутку на нашу думку є формулювання клієнтської бази, а основним для автоматизації є налаштування складського обліку. Також, сформульовано персонал, який буде виконувати всі поставлені завдання, та для більшої ефективності завдання розбито по проектах

із термінами виконання. Для збільшення ефективності виконання завдань було визначено технологію управління, у нашому випадку нею стала - ініціативно-пільгова технологія, також, описано її основні умови виконання.

Точкою взаємодії між дерикторами можна вважати зменшення витрат на персонал за рахунок автоматизації. Директор з прибутковості та директор із автоматизації формують об'єкти автоматизації, за рахунок яких можна найбільше зменшити витрати. Директора також постійно обговорюватимуть вартість автоматизації.