Politechnika Krakowska Kraków, 16 listopada 2011

Wydział Inżynierii Lądowej

Zakład Technologii i Organizacji Budownictwa

PROJEKT Z PRZEDMIOTU

„ZARZĄDZANIE FIRMĄ I ELEMENTY PRAWA”

Wykonali:

Damian Fara

Grzegorz Skura

**Analiza SWOT firmy budowlanej FRAN - BUD**

1. **Źródła informacji wykorzystane w opracowaniu**
   1. **Źródła informacji wtórne:**
      1. **Źródła wewnętrzne:** *(z przedsiębiorstwa)*

- Statut firmy

- Historia zmian struktury firmy

- Powiązania kapitałowe

- Certyfikat ISO 9001:2000

* + 1. **Źródła zewnętrzne:** *(z poza przedsiębiorstwa)*

- http://www.pfg.pl/firmy/franbud/index.htm

- http://www.absolvent.pl/pracodawcy/fran-bud-492/oceny

- http://eprzetargi.org/Ogloszenie.aspx?pid=589767

- http://podprogowe.pl/kopia,,p,ogloszenie-o-zawarciu-umowy-numer-ozu-2006-08-03-1211423.html

- http://podprogowe.pl/kopia,,p,ogloszenie-o-zawarciu-umowy-numer-ozu-2006-08-03-1211423.html

- http://www.powiat-brzozowski.info/przetargi/Budowa-sali-gimnastycznej-dla-Zespolu-Szkol-Nr-1-w-Humniskach,572

- http://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/517993,wiecej\_firm\_w\_malych\_miastach.html

- http://www.rzeszow.oip.pl/Wydarzenia/2010/dyplompip1.htm

- http://www.podprogowe.pl/kopia,,p,ogloszenie-o-zawarciu-umowy-numer-ozu-2006-11-17-273681.html

-http://www.podprogowe.pl/zawarcie-umowy,,s0,,k,wojewodztwo:,rok:2009,wykonawca:firma-produkcyjno-uslugowo-handlowa-fran-bud-franciszek-oleszko-izdebki-390-b,zleceniodawca:.html

- http://www.jawornikpolski.itl.pl/bip/atach/4/307/789/Ogloszenie%20o%20wynikach.pdf

- http://www.polskawschodnia.gov.pl/

- http://www.iso-certyfikacja.com/iso-9001.html ISO

- http://www.pogorzedynowskie.pl/

- http://www.bankier.pl/wiadomosc/Rynek-nieruchomosci-na-progu-kryzysu-2432977.html

- Główny urząd statystyczny

- Krajowy rejestr długów „Certyfikat Rzetelności”

**1.2. Źródła informacji pierwotne:**

**1.2.1. Wywiady:** *(z kim, stanowisko, nazwisko, notatka z badania)*

- Franciszek Oleszko, właściciel firmy budowlanej Fran-Bud / kierownik budowy

Pan Oleszko jest założycielem i obecnym właścicielem firmy. Z rozmowy z nim wynika, że obecnie ma bardzo dużo pracy. Wygranie kolejnych przetargów najprawdopodobniej zmusi go do zatrudnienia kolejnych pracowników. Jednakże jak mówi pan Oleszko, rozrost firmy, na szersze rynki, oraz zatrudnianie większej liczby pracowników nie był początkowo jego głównym priorytetem. Jak mówi – „chodziło mi o to, aby być wreszcie na swoim i żeby móc zarobić na odrobinę chleba z kawiorem ‘’. Wzrost potencjału firmy z jednej strony jest korzystny, gdyż pozwala prowadzić inwestycje z większą swobodą, nie martwiąc się każdego dnia o płynność finansową, jednak ma też i swoje minusy - „ większe przedsięwzięcia pociągają za sobą większą odpowiedzialność, a także konieczność poszukiwania wykwalifikowanej kadry, oraz zapewnienie jej odpowiednich wynagrodzeń, co nie jest łatwą rzeczą po otwarciu zachodnich granic dla naszych fachowców.”

Problemem jest również konieczność zapewnienia odpowiedniego sprzętu, oraz jego odpowiedniego serwisu, co pociąga za sobą niemałe koszty.

- Paweł Pawłowski, asystent kierownika budowy

Prywatnie jest moim dobrym znajomym i to właśnie on polecił mi praktyki w firmie pana Oleszko. Jako młody inżynier budownictwa Paweł wspomina, że miał problemu ze znalezieniem pracy nie mając żadnego doświadczenia. Ostatecznie pracował na budowie jako zwykły pracownik fizyczny. Po zdobyciu doświadczenia udało mu się zdobyć pracę w FRAN – BUD. Paweł jest bardzo zadowolony ze swojego stanowiska. Pod okiem pana Franciszka zdobywa praktykę, która pozwoli mu uzyskać uprawnienia budowlane. Jest także zadowolony z wynagrodzenia oraz realizowanych zamówień, które mimo że lokalne są wymagające. „Przychodząc do tak małego przedsiębiorstwa myślałem, że moja praca skupi się na budowie domów jednorodzinnych, jednak ostatecznie jestem bardzo zadowolony z postawionego mi tutaj poziomu trudności.” – relacjonuje młody inżynier. Z nadzieją patrzy w przyszłość i oczekuje, że firma rozszerzy swą działalność poza gminę Dynów i Brzozów.

- Zygmunt Starzyk, brygadzista

„Pan Oleszko bardzo profesjonalnie podchodzi do swojej firmy. Zarobione przez niego środki nie zostają zamrożone, ale są w ciągłym obrocie. W ostatnim czasie zakupiono przez firmę koparkę oraz dźwig budowlany, które bardziej nas usamodzielniają od innych. Ciekawą sprawą jest fakt, że pan Oleszko nawiązał sieć kontaktów z podwykonawcami – elektrykami, hydraulikami – co sprawia, że nasza firma w przetargach staje się bardziej konkurencyjna.” Pan Zygmunt jest zadowolony z godzin pracy, a także otrzymywanego wynagrodzenia. Wspomina także, że z właścicielem zawsze można się „dogadać” co wprowadza dobrą atmosferę w firmie.

- Damian Fara, praktykant

Jako praktykant w firmie pana Oleszko nauczył się wiele rzeczy związanych z budownictwem. Były to moje pierwsze tego typu doświadczenia. Myślę, że firma ma duże szanse rozszerzyć swoją działalność. Bardzo podobało mi się podejście do wykonywanej przez pracowników pracy, jednak czasem raził brak ich doświadczenia, profesjonalizmu oraz lekkomyślność w przestrzeganiu przepisów BHP, co może skutkować dotkliwymi karami finansowymi oraz nieszczęśliwymi wypadkami. Osobiście spodobało mi się asystowanie panu kierownikowi na budowach. Realizację były ciekawe i wymagające.

**1.2.3. Obserwacje: *(gdzie poczynione, siedziba firmy, budowa-jaka, notatka z badania)***

- obserwacje przeprowadzone podczas wakacyjnej praktyki budowlanej (lipiec – sierpień 2010 r.) na budowach:

- hala sportowa, Humniska

- sala gimnastyczna, Bachórz

- sala gimnastyczna, Pawłokoma

- domy jednorodzinne, okolice Dynowa

- ośrodek „Błękitny San”, Dynów/Bachórz

Obserwując działalność firmy na podanych realizacjach od razu można zauważyć, że firma nie boi się wyzwań. Idealnym przykładem może być tutaj hala sportowa w Humniskach, która była bardzo nowoczesną konstrukcją, która zawierała zarówno stal, beton jak i drewno klejone oraz ciekawy sposób wykończenia elewacji. Zauważono sumienność pracowników, mimo tego, że narzekali od czasu do czasu na swoje zarobki. Może to być zagrożeniem dla firmy. Na budowie była zawsze dostarczona odpowiednia ilość potrzebnego sprzętu, który był w dobrym stanie, co przyspieszało pracę. Pozostałe realizację również były przeprowadzone w dobry sposób.

1. **Charakterystyka badanego przedsiębiorstwa**
   1. **Nazwa przedsiębiorstwa**

Przedmiotem analizy SWOT zawartym w poniższym opracowaniu jest firma ogólnobudowlana:

FRAN – BUD

Firma Produkcyjno – Usługowo – Handlowa

36 – 203 Izdebki 390

Firma prowadzi swoją działalność na Podkarpaciu, a dokładniej na obszarze gmin miejskich Dynów oraz Brzozów.

* 1. **Forma organizacyjno-prawna**

Osoba fizyczna wykonująca działalność gospodarczą.

* 1. **Wielkość**

Firma FRAN – BUD zatrudnia obecnie 23 pracowników. Właściciel ze względu na dużą ilość wygranych przetargów przyjął do pracy około rok temu asystenta kierownika, aby dopilnowywał za niego części realizacji, a także księgową, której praca skupia się głównie na finansach i rozliczeniach firmy. W firmie zatrudnionych jest także dwóch brygadzistów, pozostała część zatrudnionych to pracownicy fizyczni tacy jak murarze, zbrojarze, betoniarze, cieśle oraz pracownicy ogólnobudowlani. Zatrudniający najwyżej ceni pracowników o szerokim spectrum umiejętności.

* 1. **Historia**

Założyciel i jednocześnie właściciel firmy FRAN – BUD – pan Franciszek Oleszko jest budowlańcem z wieloletnim doświadczeniem. Ukończył technikum budowlane w Brzozowie i po odbyciu odpowiednich praktyk uzyskał uprawnienia budowlane. Pracując wiele lat na polskich oraz zagranicznych budowach zdobył niezbędne doświadczenie oraz kapitał, które pozwoliły mu rozpocząć własną działalność. W roku 1995 powstał FRAN – BUD początkowo jako firma remontowa. Solidność wykonywanych usług, jak również konkurencyjność pod względem cenowym sprawiły, że firma szybko zdobyła uznanie wśród konsumentów na lokalnym rynku. Z czasem wzrostu kapitału firma rozrosła się, a jej obecny profil działalności został przedstawiony w pkt. 2.5.

* 1. **Zakres działania**

Firma na swojej stronie internetowej przedstawia obecny zakres działalności w następujących słowach:

*„Firma nasza prowadzi kompleksowe usługi budowlane, remonty bieżące i kapitalne,*

*nadzór budowlany, doradztwo budowlane, ocieplenia budynków, układanie kostki,*

*handel materiałami budowlanymi, usługi tartaczne (sprzedaż tarcicy i więźb dachowych),*

*wypożyczanie sprzętu budowlanego, wykonawstwo i montaż oczyszczalni ścieków.”*

* 1. **Zasięg działania**

Firma działa w województwie Podkarpackim, a dokładnie w obrębie gmin miejskich Dynów oraz Brzozów. O lokalnym zasięgu działania przedsiębiorstwa mogą świadczyć realizowane inwestycji dla Urzędów Miejskich Dynowa oraz Brzozowa:

- hala sportowa w Humniskach, gmina Brzozów

- sala gimnastyczna w Bachórzu, gmina Dynów

- bliźniacza sala gimnastyczna w Pawłokomie, gmina Dynów

- ośrodek „Błękitny San”, dofinansowywany przez UE, gmina Dynów

- kompleksowe wykonanie Szkoły w Warze, gmina Brzozów

- kompleksowe wykonanie Szkoły Podstawowej nr.2 w Izdebkach, gmina Brzozów

Firma także wykonuje zlecenia dla inwestorów prywatnych przy budowie domów jednorodzinnych oraz budownictwa przemysłowego.

* 1. **Struktura organizacyjna**

**Właściciel przedsiębiorstwa**

**Kierownik budowy**

Franciszek Oleszko

**Asystent Kierownika**

mgr inż. Paweł Pawłowski

**Główna Księgowa**

mgr Maria Jurkowska

**Brygadziści**

2. osoby

**Pracownicy fizyczni:**

Murarze, cieśle, zbrojarze, pracownicy ogólnobudowlani, betoniarze

1. **Wskaźniki ekonomiczne firmy w ostatnich latach**
2. **Tabela SWOT**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **SILNE STRONY** | **pkt.** | **SŁABE STRONY** | **pkt.** |
| 1.Doświadczenie w branży | 4 | 1. Nieprzestrzeganie BHP | 2 |
| 2. Firma znana na lokalnym rynku | 2 | 2. Brak możliwości konkurowania z dużymi firmami | 4 |
| 3.Dobre kontakty z podwykonawcami | 3 | 3.Słabo rozwinięta reklama firmy | 2 |
| 4.Własny sprzęt budowlany | 1 | 4.Problem alkoholowy części pracowników | 2 |
| 5. Zgrany zespół pracowników | 2 | 5.Zawężony teren działalności | 3 |
| 7. Ciągłość pracy | 2 |  |  |
| 8. Dobra opinia wśród klientów | 1 |  |  |
| 9. Terminowość wykonanych prac | 1 |  |  |
| 10. Gwarancja na wykonywane usługi | 2 |  |  |
| 11. Kompleksowa oferta ogólnobudowlana | 2 |  |  |
|  | **∑ 20** |  | **∑13** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **SZANSE** | **pkt.** | **ZAGROŻENIA** | **pkt.** |
| 1.Dofinansowania z UE | 3 | 1.Nadchodzący kryzys na rynku mieszkaniowym | 3 |
| 2.Program: „Rozwój Polski Wschodniej” | 2 | 2. Rozwój podobnych firm | 2 |
| 3.Wzrost budownictwa jednorodzinnego w Gminie Dynów | 2 | 3.Niestabilna sytuacja w państwie | 1 |
| 4. Otwarcie się na rynki innych miast | 1 | 4.Brak odpowiednio wykwalifikowanych i doświadczonych pracowników na rynku | 3 |
|  | **∑ 8** |  | **∑ 9** |

1. **Analiza SWOT**

**SILNE STRONY:**

1. **Doświadczenie w branży**: Firma działa od 1995 roku do dnia obecnego. W Internecie udało się znaleźć informacje o przetargach z lat 2006 do 2011. Świadczą one o różnorodności wykonywanych usług oraz o stopniowym nabywaniu doświadczenia w sektorze budownictwa.
2. **Firma znana na lokalnym rynku**: Z raportów Biuletynu Informacji Publicznej wynika, że firma startuje do wielu przetargów na terenie gmin Dynów oraz Brzozów. Z rozmów wśród znajomych na terenie Dynowa wynika, że firma jest znana i niejednokrotnie polecana np. do wykonywania domów jednorodzinnych. Chwalone są: terminowość oraz solidność wykonania.
3. **Dobre kontakty z podwykonawcami:** Wieloletnia współpraca z instalatorami powodują, że firma staję się bardziej konkurencyjna w ofertach przetargowych zbijając ceny przetargowe do minimum (załączniki z przetargów)
4. **Własny sprzęt budowlany:** Firma posiada odpowiednie zaplecze sprzętowe. Jest w posiadaniu zarówno sprzętu lekkiego (np. zagęszczarki, betoniarki, elektronarzędzia, wyciągi budowlane) oraz ciężkiego (dźwig budowlany, koparki wielko- i małogabarytowe)
5. **Zgrany zespół pracowników:** Firma stawia na wykwalifikowaną i doświadczoną kadrę. Osoby niedoświadczone muszą przejść przez odpowiednie szkolenia, by następnie zdobywać szlify pod okiem fachowców. Pracownicy znają się od wielu lat, większość z nich pochodzi z sąsiednich miejscowości. Dobre stosunki, umacniane są na różnego rodzaju imprezach integracyjnych. Ponadto każde udane przedsięwzięcie buduje w kadrze poczucie wspólnoty
6. **Ciągłość pracy:** Z rozmowy z właścicielem, oraz obwieszczeń Biuletynu Informacji Publicznej o przetargach, wynika, że firma nie narzeka na brak zamówień, które zmuszają właściciela do zwiększania zatrudnienia, a także umożliwiają rozwój przedsiębiorstwa
7. **Dobra opinia wśród klientów:** Nałożenie się na siebie takich czynników, jak : solidność wykonywania robót, terminowość realizowanych przedsięwzięć, konkurencyjność cenowa ofert, oraz dłuższy okres gwarancji na wykonane usługi (np.: http://www.podprogowe.pl/zawarcie-umowy,,s0,,k,wojewodztwo:,rok:2009,wykonawca:firma-produkcyjno-uslugowo-handlowa-fran-bud-franciszek-oleszko-izdebki-390-b,zleceniodawca:.html), sprawiają, że firma może poszczycić się dość dobrą opinią wśród konsumentów na lokalnym rynku
8. **Terminowość wykonywanych prac:**  Ze względu na to, że firma jest znacznym beneficjentem zamówień publicznych na roboty budowlane w regionie, nie może ona sobie pozwolić na opóźnienia w realizacji, gdyż wiązałoby to się z dotkliwymi karami finansowymi, oraz spadkiem zaufania do przedsiębiorstwa
9. **Gwarancja na wykonane usługi:** Jak już wcześniej wspomniano, firma oferuje konkurencyjne okresy gwarancji na wykonywane roboty w porównaniu z innymi firmami. Potwierdzeniem tego może być raport o zamówieniu publicznym na „Budowę budynku gospodarczego na potrzeby gospodarki leśnej”, gdzie w uzasadnieniu, jako jednym z czynników wymieniono dłuższy okres gwarancji niż w pozostałych ofertach
10. **Kompleksowa oferta ogólnobudowlana:** Zgodnie z informacjami zaczerpniętymi ze strony internetowej przedsiębiorstwa:

*„Firma nasza prowadzi kompleksowe usługi budowlane, remonty bieżące i kapitalne,*

*nadzór budowlany, doradztwo budowlane, ocieplenia budynków, układanie kostki,*

*handel materiałami budowlanymi, usługi tartaczne (sprzedaż tarcicy i więźb dachowych),wypożyczanie sprzętu budowlanego, wykonawstwo i montaż oczyszczalni ścieków.”*

**SŁABE STRONY:**

1. **Nieprzestrzeganie BHP:** Z rozmów z właścicielem firmy wynikało, że kilkakrotnie musiał już zapłacić spore kary finansowe za nieprzestrzeganie przepisów BHP – pracownicy nie zakładali kasków wychodząc na plac budowy
2. **Brak możliwości konkurowania z dużymi firmami:** Ze względu na wielkość zatrudnienia, a także strukturę firmy, FRAN – BUD nie jest w stanie konkurować z największymi firmami na Podkarpaciu. Firma została ograniczona do rywalizowania o małe i średnie zlecenia
3. **Problem alkoholowy części pracowników:** Z rozmów z właścicielem wynika, że niejednokrotnie przyłapał swoich pracowników na piciu alkoholu w czasie godzin pracy. Fakt ten znacznie wpływa na efektywność pracy wspomnianych jednostek
4. **Słabo rozwinięta reklama firmy:** W sieci jedyne informację jakie można uzyskać na temat FRAN – BUD można znaleźć na stronie firmy, ale jednak są one bardzo szczątkowe. Na pozostałych stronach zajmujących się bazami danych o firmach w profilu firmy widnieje jedynie adres i telefon, co z pewnością nie jest wystarczającą i zachęcającą informacją dla potencjalnych klientów indywidualnych
5. **Zawężony obszar działalności:** Jak wynika z zebranych ofert przetargowych i informacji znalezionych w powyżej wymienionych źródłach firma nie wykracza swoją działalnością poza obszar gminy Dynów i Brzozów

**SZANSE:**

1. **Dofinansowania z UE:** W związku z dofinansowaniami gmin Dynów i Brzozów przez fundusze z Unii Europejskiej w regionie rozpoczęto większą ilość inwestycji. Firma FRAN – BUD skorzystała na tym znacznie wygrywając przetarg na realizację projektu „Błękitny San”, o którym informacje można znaleźć w linku zamieszczonym na początku projektu
2. **Wzrost budownictwa jednorodzinnego w gminie Dynów i Brzozów:** Na obszarze obu gmin jako ich mieszkaniec mogę zaobserwować zwiększony ruch w zakresie budownictwa jednorodzinnego, co idealnie odpowiada profilowi działania firmy
3. **Program „Rozwój Polski Wschodniej”:** Programy tego typu mogą przyczynić się bezpośrednio do wzrostu inwestycji w województwie podkarpackim, a co za tym idzie w gminach Dynów i Brzozów na terenie których działa firma FRAN – BUD
4. **Otwarcie się na rynki innych miast**: Firma chce poszerzyć swoją działalność o inne rozwijające się miasta, w których ceny działek są jeszcze na dość niskim poziomie i dają możliwości budowy dużych osiedli.

**ZAGROŻENIA:**

1. **Kryzys na rynku mieszkaniowym:** Coraz łatwiej i taniej można kupić w Polsce mieszkania. Kryzys finansowy odstrasza klientów od zaciągania kredytów hipotecznych a banki od ich udzielania. Jest to poważne zagrożenie dla firm deweloperskich, a co za tym idzie firm budowlanych
2. **Rozwój podobnych firm:** Wg znalezionych materiałów w sieci w samej miejscowości Izdebki, gm. Brzozów, w której FRAN-BUD ma siedzibę 18 z 66 działalności prywatnych to firmy budowlane. Udało nam się także dotrzeć do artykułu, który opisuje czym spowodowane jest zjawisko powstawania małych firm budowlanych oraz w jaki sposób przebywa to na Podkarpaciu:

http://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/517993,wiecej\_firm\_w\_malych\_miastach.html

1. **Niestabilna sytuacja w państwie:** : W Polsce panuje duża biurokracja co zniechęca do nowych inwestycji. Rząd może przeznaczać mniej środków na inwestycje w biedniejszych rejonach kraju
2. **Brak odpowiednio wykwalifikowanych i doświadczonych pracowników na rynku:** większe przedsięwzięcia pociągają za sobą większą odpowiedzialność, a także konieczność poszukiwania wykwalifikowanej kadry, oraz zapewnienie jej odpowiednich wynagrodzeń, co nie jest łatwą rzeczą po otwarciu zachodnich granic dla naszych fachowców
3. **Prawdopodobieństwo sukcesu strategicznego *( wyznaczenie SP, AS, PSS)***

**∑** S = 20 > **∑** W = 13

🡺 **SYTUACJA MAXI-MINI**

**∑** O = 8 > **∑** T = 9

**Miara siły wewnętrznej przedsiębiorstwa:** **Ocena atrakcyjności strategicznej:**

**Prawdopodobieństwo sukcesu strategicznego:**

1. **Ocena sytuacji przedsiębiorstwa i zalecany typ strategii**

Uważamy, że sytuacja firmy jest dobra. Dużą zaletą przedsiębiorstwa jest fakt, że jest znane w obszarze swojej działalności. Firma wygrywa wiele przetargów na inwestycje państwowe, posiada własny sprzęt, dobrze przygotowaną i solidną kadrę. Dużą zaletą firmy jest fakt, że przez wiele lat swojej działalności nabrała doświadczenie, a właściciel zna branże i panujące na rynku zasady. W firmie przeważają mocne strony nad słabymi. Z drugiej jednak strony istnieje dla firmy pewne zagrożenie – kryzys w państwie i regionie, brak wykwalifikowanej kadry na obszarze działalności oraz wzrastająca konkurencyjność ze strony innych firm. Zachodzi niemal równowaga pomiędzy szansami i zagrożeniami z lekką przewagą zagrożeń. Z racji tego, iż zagrożenia przeważają nad szansami zalecanym typem strategii dla firmy będzie typ konserwatywny.

1. **Macierz zadań i działań strategicznych *(dla zaistniałej sytuacji i wybranego pola macierzy)***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Okazje, szanse:**  Dofinansowania z UE, Program: „Rozwój Polski Wschodniej”, Wzrost budownictwa jednorodzinnego w Gminie Dynów, Otwarcie się na rynki innych miast | |  |
|  |  |
| **Sytuacja mini - maxi** | **Sytuacja maxi - maxi** |  |
| **Słabe strony:**  Nieprzestrzeganie BHP  Brak możliwości konkurowania z dużymi firmami  Słabo rozwinięta reklama firmy  Problem alkoholowy części pracowników  Zawężony teren działalności | typ strategii: usprawnienia, Alianse strategiczne, integracja, dywersyfikacja. Przezwyciężenie słabości poprzez wykorzystanie szans. | typ strategii: agresywna, silna ekspansja, wyznaczenie pozycji na rynku, rozwój wyrobu, innowacje, wykorzystanie mocnych stron przedsiębiorstwa do osiągnięcia maksymalnych korzyści | **Mocne strony**:  Doświadczenie w branży  Firma znana na lokalnym rynku  Dobre kontakty z podwykonawcami  Własny sprzęt budowlany  Zgrany zespół pracowników  Ciągłość pracy  Dobra opinia wśród klientów  Terminowość wykonanych prac  Gwarancja na wykonywane usługi  Kompleksowa oferta ogólnobudowlana |
| **Sytuacja mini - mini** | **Sytuacja maxi - mini** |
| typ strategii: defensywna, redukcja kosztów, redukcja rodzajów działalności, zapewnienie przetrwania, fuzja lub wycofanie i likwidacja. Minimalizacja skutków istnienia słabości i uniknięcie zagrożeń | typ strategii: konserwatywna, Selekcja produktów, segmentacja rynku, redukcja kosztów, rozwój rynków i produktów. Wykorzystanie mocnych stron |
|  | **Zagrożenia**: Nadchodzący kryzys na rynku mieszkaniowym, Rozwój podobnych firm,  Niestabilna sytuacja w państwie, Brak odpowiednio wykwalifikowanych i doświadczonych pracowników na rynku | |  |

1. **Podsumowanie i wnioski końcowe *(wraz z konkretnymi wskazówkami, zaleceniami dla badanego przedsiębiorstwa)***

Z przeprowadzonej analizy SWOT wynika, że najlepszym rozwiązaniem strategicznym dla firmy będzie przyjęcie strategii rozwoju konserwatywnej zalecanej dla sytuacji „maxi – mini”. Firma posiada dużo silnych stron, które powinny być maksymalnie wykorzystywane. Naszym zdaniem firma powinna korzystać z doświadczenia zdobytego podczas realizacji inwestycji sektora publicznego, w którym do tej pory odnosiła największe sukcesy, ponieważ jej wielką zaletą jest zdolność do wygrywania przetargów i składania najkorzystniejszych ofert przetargowych (wynika to z wywiadów przeprowadzonych w firmie, a także znalezionych w sieci informacji przetargowych). Aby firma mogła dalej się rozwijać, powinna poszerzyć swoją działalność na dalsze obszary geograficzne, a nie tylko skupiać się na działalności w swojej okolicy, jak również poszukiwać zleceń od inwestorów prywatnych.

Właściciel powinien również postarać się o lepszą promocję swojej firmy poprzez rozwinięcie swojej dość ubogiej strony internetowej, a także wprowadzenie reklam w lokalnych gazetach, oraz uzupełnienie informacji, bądź ich wprowadzenie w serwisach typu: Panorama firm, Zumi.pl , P.K.T., itp.

Warto również zwrócić uwagę na poprawienie przestrzegania warunków BHP na budowach, których egzekwowanie co prawda, może zwiększyć koszty, jednak w dłuższej perspektywie, zmniejszy ryzyko ewentualnych wypadków, oraz dotkliwych kar finansowych z nimi związanych.

**Zalecenia dla firmy:**

- Poszerzenie obszaru na którym wykonują swoje usługi,

- Wykorzystywanie swoich atutów i doświadczeń,

- Poszerzenie oferty usług,

- Utworzenie programu letnich praktyk studenckich - darmowa siła robocza – redukcja kosztów,

- Zadbanie o lepsze przestrzeganie BHP,

- Promowanie wizerunku firmy w mediach lokalnych i Internecie.