

Герасимова Екатерина ГМУ 2-4

Результаты деятельности предприятий

**Аттак**

*продовольственная компания*



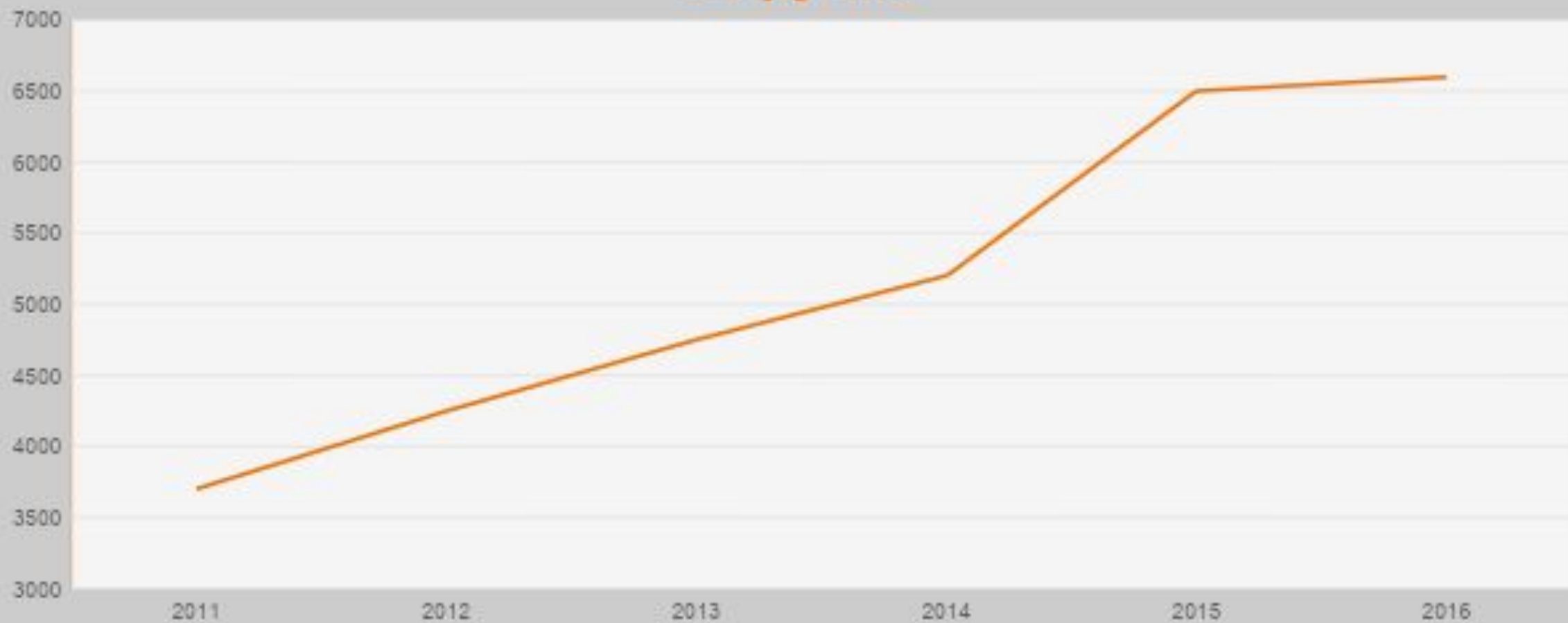
1934 – ...

- Суточная производительность пекарен составляла 5-5,5 тонн хлеба
- В послевоенный период с 1945 по 1950 годы производство хлебной продукции увеличилось до 15 тонн в сутки

**Н.В.**

Объединяет девять хлебозаводов, макаронную фабрику, мукомольный завод, производство вафель и кремовых тортов, сухих завтраков. В общей сложности — 11 филиалов.

## Выручка



## Чистая прибыль



# Лимак

## Сильные стороны

- 1) Установленный рынок сбыта
- 2) Технологии пр-ва
- 3) Новое руководство

## Слабые стороны

- 1) Сложная пр-венная ситуация
- 2) Зависимость от природных условий

## Возможности

- 1) Расширение пр-ва в др регионах
- 2) Увеличения рынка через др регионы

1.2 и 2.1) Наличие ресурсов для расширения  
3.1 и 3.2) Грамотный менеджмент

2.1) Локации с различными природными условиями – запасы/резервы

## Угроза

- 1) Падающий рынок
- 2) Конкуренцы
- 3) Рост затрат

2.2) Маркетинг – развитие бренда  
3.1) Оптимизация продуктовой линейки  
3.3) Минимизация непр-венных издержек

1.1) Кризис  
1.2) Поглощение

# Таблица менеджера

п/п	Мероприятия	Срок исполнения	Ответственный исполнитель	Примечания
1	Модернизация пр-ва	Среднесрочный	Заместитель ген. директора - директор по производству	План на 5 лет
2	Маркетинговая программа	Среднесрочный	Директор по торговому маркетингу	Макс 20% бюджета
3	Оптимизация продуктовой линейки	Краткосрочный	Директор по продукту	Новый дизайн
4	Приобретение схожих предприятий	Долгосрочный	Генеральный директор	

# Модель Курта Левина

Размораживание

Движение

Замораживание

Увеличение объемов  
Минимизация  
непроизводственных издержек

Среднесрочный

Сбыт во все регионы ЦАО,  
охват нового рынка

Маркетинговая программа –  
распространение бренда

Оптимизация продуктовой  
линейки

Краткосрочный

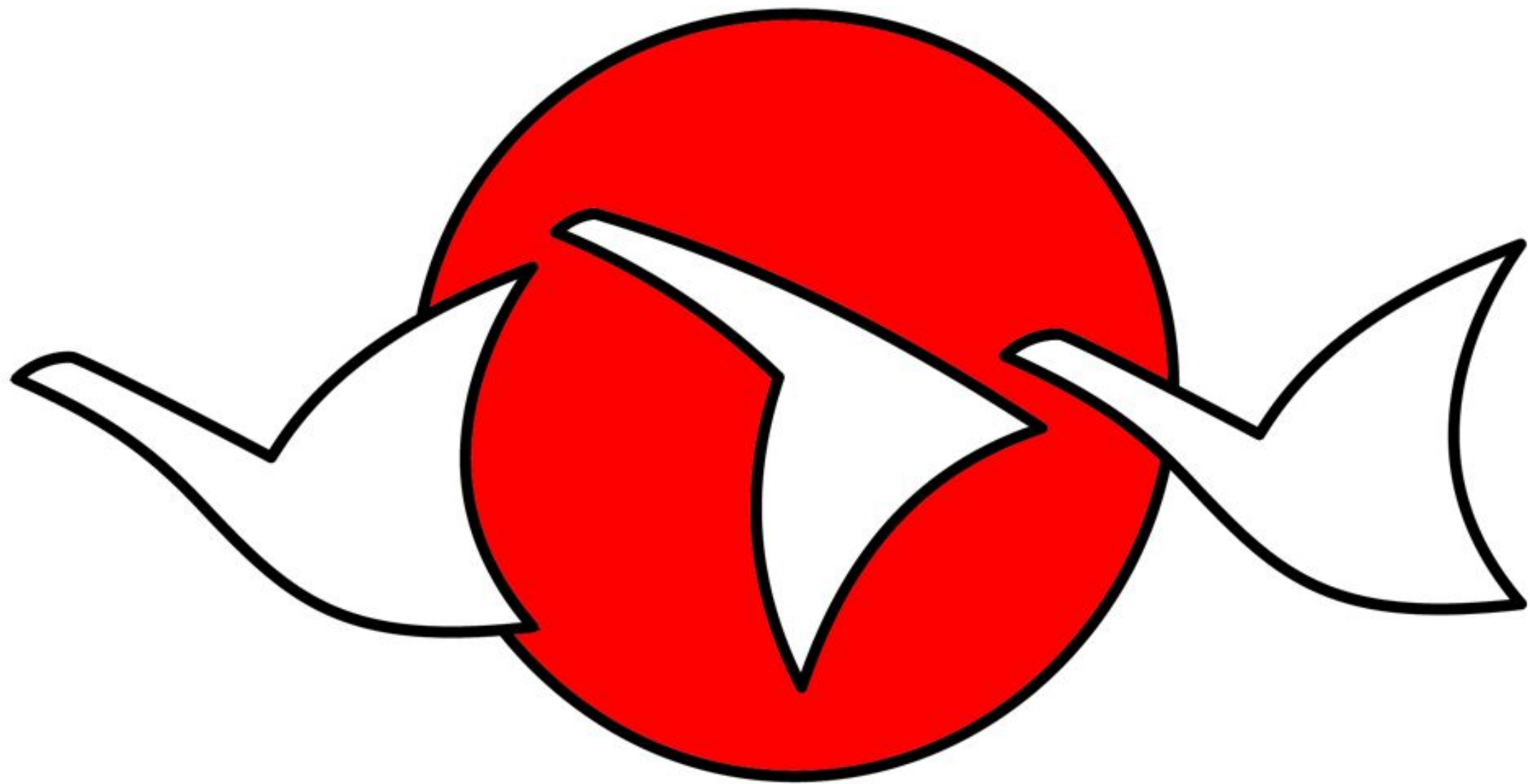
Улучшение продукции –  
привлечение потребителей

Приобретение схожих  
предприятий – увеличение  
доли рынка

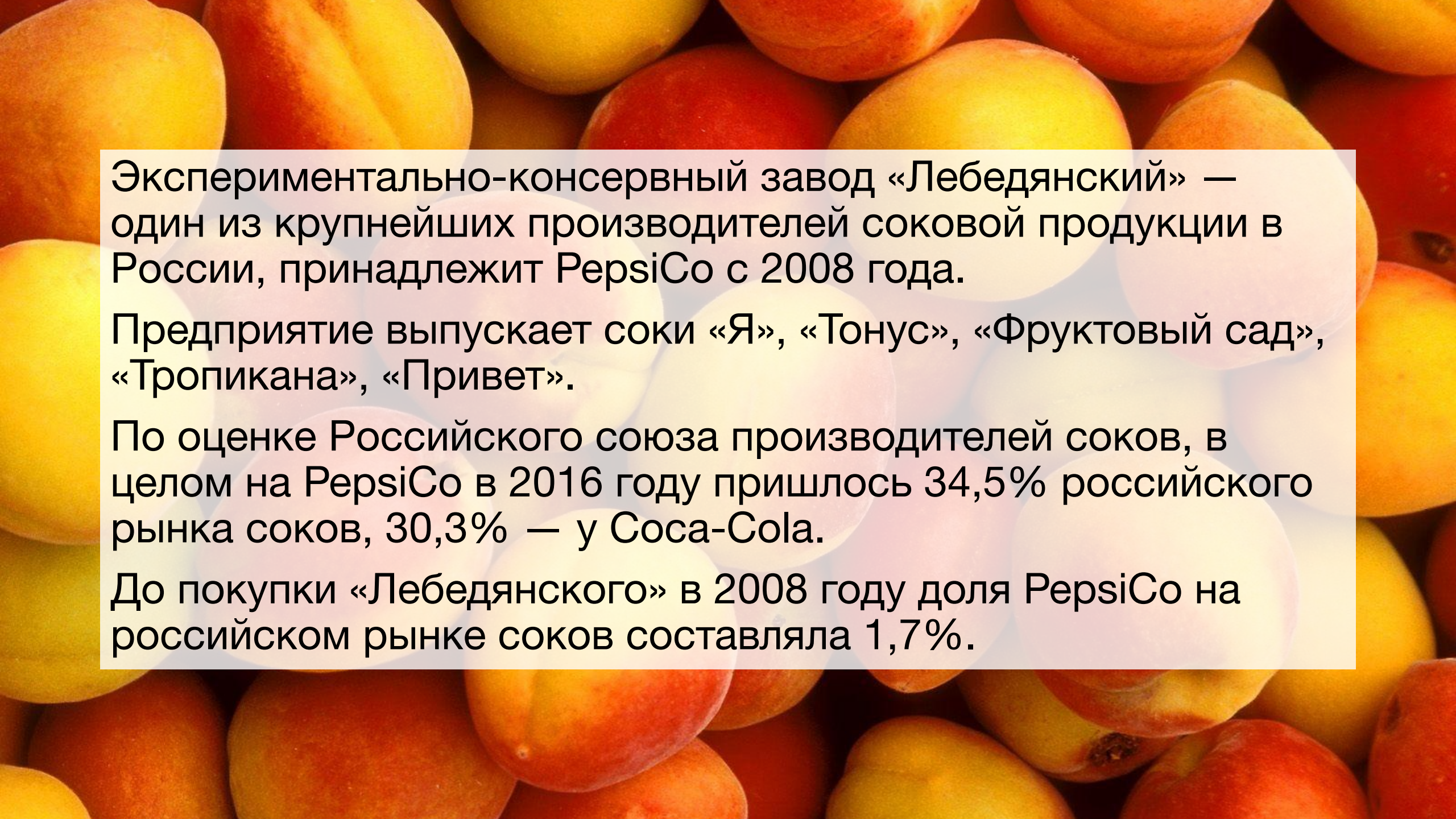
Долгосрочный

Увеличение доли рынка до 30%  
в ЦАО





**ЛЕБЕДЯНСКИЙ**



Экспериментально-консервный завод «Лебедянский» — один из крупнейших производителей соковой продукции в России, принадлежит PepsiCo с 2008 года.

Предприятие выпускает соки «Я», «Тонус», «Фруктовый сад», «Тропикана», «Привет».

По оценке Российского союза производителей соков, в целом на PepsiCo в 2016 году пришлось 34,5% российского рынка соков, 30,3% — у Coca-Cola.

До покупки «Лебедянского» в 2008 году доля PepsiCo на российском рынке соков составляла 1,7%.

## Продукция

- Морсы и компоты «Северная ягода»
- Освежающие сокосодержащие напитки «Frustyle»
- Премиальные соки, нектары и морсы «Я»
- Соки Tropicana
- Соки «Тонус Актив Плюс»
- Соки и нектары «Тонус», «Фруктовый сад», «Привет», «Долька»

# Чистая прибыль



# Соки

## Возможности

- 1) Увеличение объемов
- 2) Финансовые возможности
- 3) Много партнеров

## Угроза

- 1) Зависимость от PepsiCo
- 2) Международная ситуация

## Сильные стороны

- 1) Установленный рынок сбыта
- 2) Лидер по объему пр-ва

1.1) Больше % от занимаемого рынка  
1.2 и 1.3) вложения в развитие новых технологий/др пр-во/покупка др компаний

1.2) Нацеленность на внутренний рынок  
2.1) Собственное пр-во/технологии  
2.2) Защита со стороны ТНК

## Слабые стороны

- 1) Старое оборудование/пр-во, приводящие к ЧС
- 2) Зависимость от природных условий

1.2) Обновление оборудования  
2.2) Запасы/резервы – не урожайность не убьет

1.1) Поддержка г-вом  
2.2) Низкая вероятность событий

# Таблица менеджера

п/п	Мероприятия	Срок исполнения	Ответственный исполнитель	Примечания
1	Обновление ОС	Среднесрочный	Главный технолог	План на 4 года
2	Разработка новой продукции	Среднесрочный	Главный конструктор проекта	Детское питание
3	Расширение производства	Долгосрочный	Директор по сбыту	Под др брендом

# Модель Курта Левина

Размораживание

Движение

Замораживание

Повышение требований по технике безопасности

Обновление оборудования

Среднесрочный

Обновление ОС, чей срок службы превысил 85% от срока эксплуатации

Новый вид продукции

Среднесрочный

Выход на рынок детского питания – 5% доля рынка за 5 лет

Покупка предприятий в Калужской и Белгородской областях

Долгосрочный

Увеличение доли российского рынка до 41%

# Спасибо за внимание

<http://limak.ru>

[http://lipetsknews.ru/view/sovladelec-lipецкой-kompanii-limak-vladimir-nikitenko-probl  
ema-seychas-ne-v-tom-chtoby](http://lipetsknews.ru/view/sovladelec-lipецкой-kompanii-limak-vladimir-nikitenko-probl<br/>ema-seychas-ne-v-tom-chtoby)

[https://ru.wikipedia.org/wiki/Лебедянский\\_\(компания\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Лебедянский_(компания))

<http://www.pepsico.ru>