Характеристика среды внутренней среды

Буланова Татьяна
Палагина Анна

Анализ основной деятельности ОАО «К.К. Бабаевский» по производству продукции

За период 2007-2017 гг. активы концерна выросли на 2486972 тыс. руб. и составили 5388253 тыс. руб. Основная часть активов образована текущими активами, которые обеспечивают предприятию финансовую устойчивость и ликвидность в условиях жёсткой конкуренции.

Вложения в дочерние компании за период с 2007 г. по 2017 г. увеличились на 7,2%. Это говорит о том, что ОАО «Кондитерский концерн Бабаевский» стремится увеличить свою долю рынка и занять лидирующее положение.

ProPowerPoint.ru

Постоянное увеличение нематериальных активов является очень важным фактором, показывающим эффективность работы на протяжении рассматриваемого периода. Высокий уровень НМА в 2017 году по сравнению с предшествующими периодами свидетельствует об успешном развитии коммерческой деятельности концерна «Бабаевский», о проводимых исследованиях и инновационных разработках.

ProPowerPoint.ru

За период 2007-2017 гг. величина нераспределенной прибыли увеличилась на 1636145 тыс. руб. Это говорит о том, что у предприятия есть резервы, которые можно направить на собственные нужды и развитие, например, в модернизацию производства, развитие имиджа и социальной сферы, а также о возможностях роста концерна без привлечения внешних источников.

ProPowerPoint.ru

По итогу отчетного периода большую долю в капитале концерна составляет собственный капитал со средним значением 86,16%, а доля заемного капитала составляет в среднем 13,85%. За период 2007-2017 гг. темп роста ТМЗ снизился на 33,35%. Это означает уменьшение затрат на хранение сырья и материалов на складе, увеличение ликвидности и увеличение оборачиваемости оборотного капитала. Также необходимо отметить, что во все периоды значительный удельный вес имеет дебиторская задолженность, что не может отрицательно не сказаться на деятельности предприятия, уменьшая его денежные средства.

ProPowerPoint.ru

Ценовая политика

Продукция ОАО «Кондитерский концерн Бабаевский» находится в зоне средних по отрасли цен и высокого качества, что выгодно отличает её от продукции конкурентов, так же обладающих высокой оценкой качества, но имеющих высокую оценку цены.
Ценовая политика концерна является не эффективной, т.к. большая часть продукции приходится на среднеценовой сегмент, где в настоящее время конкуренция усиливается, т.к. последствия мирового экономического кризиса ещё н преодолены и наблюдается рост спроса в основном на дешевую продукцию. Однако в последнее время многим потребителям все больше важна гарантия качества продукции, и они готовы за это переплачивать 20% сверх установленной цены. Поэтому концерну «Бабаевский» возможно стоит расширить свой ассортимент в сегменте премиум класса. Покупателей это не отпугнет, т.к. они давно знают эту продукцию, знают, что она высокого качества и изготовлена только из натуральных компонентов.

ProPowerPoint.ru

Ценовая политика

Уровень цен шоколада ОАО «Кондитерский концерн Бабаевский» выше среднего, более дорогим в данном перечне конкурентов является продукция «А. Коркунов», а остальные конкуренты имеют более низкие цены. Это может быть обусловлено процентным содержанием какао-бобов и их качеством, а также натуральностью ингредиентов.

ProPowerPoint.ru

Система управления организацией

Принципиальная структура аппарата управления ОАО «Кондитерский концерн Бабаевский» представляет собой линейно-функциональную модель управления. Во главе концерна стоит президент, ему помогают пять вице-президентов. Активно работает Совет директоров. Созданы и успешно действуют маркетинговая и сбытовая службы, что в современных условиях имеет огромное значение.

ProPowerPoint.ru

Система управления организацией

Производственная структура концерна «Бабаевский» включает ***основное и вспомогательное производства***. В основном производстве предприятия вырабатывается продукция, определяющая основное назначение и вид деятельности предприятия; характеризуется наличием предметно-специализированных основных цехов. К ним относятся конфетный цех, розничный цех, карамельный цех, шоколадный цех, полиграфический цех. В состав вспомогательного производства входят ремонтно-механический цех, энергетическое хозяйство, котельная, холодильная станция.

На головном предприятии концерна работают более 2300 человек. Средний доход 1 работающего в 2009 году составил около 25,7 тыс. рублей. Текучести кадров, по сути, нет. Большинство работников - одновременно и акционеры. 90 процентов коллектива - женщины. При этом действует своеобразная рейтинговая система оплаты труда. При отсутствии нарушений трудовой и технологической дисциплины каждый работник получает премиальную доплату - 80 процентов оклада. Кроме того, всем компенсируются, причем полностью, расходы по оплате проезда и частично - на питание. Люди относятся к предприятию как к своему собственному. Последние несколько лет на работу принимают в основном на конкурсной основе - по результатам индивидуальных собеседований и объективной оценки деловых и личных качеств кандидата.

ProPowerPoint.ru

Анализ маркетинга

Основными направлениями деятельности аппарата маркетинга в системе управления ОАО «Кондитерский концерн «Бабаевский» являются изучение спроса, приспособление производства к требованиям рынка и активное воздействие на него, снижение себестоимости продукции, а также поиск и использование новых потенциалов. Маркетинг является ведущей функцией, определяющей техническую, производственную политику предприятия, стиль и характер управления всей предпринимательской деятельностью. Специалисты по маркетингу устанавливают и доводят до каждого инженера, конструктора и производственника, каким потребитель хочет видеть новый продукт, какую цену он готов платить за него и где и когда потребуется этот продукт.

Управление маркетинга возглавляет вице-президент по маркетингу. Он является членом Совета директоров и принимает участие в выработке целевой ориентации деятельности концерна «Бабаевский», разработке долгосрочной стратегии её реализации, составлении планов развития производства. Организационно он подчиняется президенту и координирует работу по маркетингу в масштабе всей компании. Обязанностью вице-президента по маркетингу является координация деятельности различных функциональных подразделений и обеспечение их взаимодействия для эффективного достижения целей

SWOT-АНАЛИЗ ОАО Кондитерский концерн Бабаевский

Сильные стороны

Надежные поставщики продукции.
Известная торговая марка.
Успешная кредитная история и устойчивые финансовые показатели.
Высокий уровень квалификации руководящих сотрудников предприятия.
Высокое качество выпускаемой продукции.
Надежная сеть распределения.
Высокое искусство конкурентной борьбы.
Лучшая упаковка (по некоторым видам продукции).
Более гибкая ценовая политика.
Высокие продажи.
Хорошая репутация у покупателей.

ProPowerPoint.ru

SWOT-АНАЛИЗ ОАО Кондитерский концерн Бабаевский

Слабые стороны

Наличие устаревшей техники.
Низкая заинтересованность рядовых сотрудников в развитии предприятия.
Уменьшение выручки от продаж по сравнению с предыдущим годом на 6,5 %.
Уменьшение чистой прибыли предприятия на 10,5 %.
Замораживание оборотных средств дебиторской задолженности.
Отсутствие отдела разработки инновационной продукции.

ProPowerPoint.ru

SWOT-АНАЛИЗ ОАО Кондитерский концерн Бабаевский

Возможности

Рост числа покупателей.
Стандартизация и унификация потребностей покупателей.
Возможность захвата перспективных рынков (иностранных).
Использование современных технологий в производстве.
Изготовление новинок, которые трудно скопировать конкурентам.
Расширение ассортимента продукции.
Благоприятный сдвиг в курсах валют.
Сотрудничество с другими компаниями.
Рост уровня доходов населения.
Ухудшение позиций конкурентов.

ProPowerPoint.ru

SWOT-АНАЛИЗ
ОАО Кондитерский концерн Бабаевский

Угрозы

Повышение требований покупателей к качеству продукции.
Повышение цен на основное сырье (сахар, какао-бобы).
Рост цен на упаковку, которые будут отражаться в себестоимости продукции.
Рост процентных ставок на финансовых рынках и рынках капитала.
Ухудшение общего инвестиционного климата в Российской Федерации.
Ухудшение демографической ситуации.
Опасность стихийных бедствий.
Ухудшение кредитоспособности и платежеспособности предприятия.
Нестабильность иностранной валюты.
Появление иностранных конкурентов с товарами низкой стоимости.
Усиление требований поставщиков.
Законодательное регулирование цены.
Увеличение продаж заменяющих товаров, изменение вкусов и потребностей покупателей.
Возможность появления новых конкурентов.
Падение покупательского спроса в связи со снижением

ProPowerPoint.ru

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

ProPowerPoint.ru