

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего  
образования  
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
АЭРОКОСМИЧЕСКОГО ПРИБОРОСТРОЕНИЯ»

КАФЕДРА №5

ОТЧЕТ  
ЗАЩИЩЕН С ОЦЕНКОЙ  
ПРЕПОДАВАТЕЛЬ

доцент, канд.техн.наук \_\_\_\_\_ С.А Назаревич  
должность, уч. степень, звание \_\_\_\_\_ подпись, дата \_\_\_\_\_ инициалы, фамилия

ОТЧЕТ О ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЕ ПО ИССЛЕДОВАНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ  
СИТУАЦИИ (КЕЙСА)

по дисциплине: основы технического анализа

ОТЧЕТ ПОДГОТОВИЛИ

В.С Трофименко  
В.М. Бугаенко  
А.Д. Бутенко  
О.А. Галевская  
Л.В. Голодед  
А.Д. Кавыршина  
С.В. Казымова  
Н.М. Конопкина  
А.С. Линдеберг  
М.Е. Невмержицкий  
Р.М. Юнусов  
инициалы, фамилия

СТУДЕНТЫ ГР. № \_\_\_\_\_ подпись, дата \_\_\_\_\_

М253КС  
М251

## **СОДЕРЖАНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ.....	4
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	11

## **ВВЕДЕНИЕ**

Данный отчет представляет собой результат проведенного технического анализа производственной ситуации рассматриваемого кейса, командой студентов. Целью этого анализа было всестороннее исследование текущего состояния производственного процесса, выявление ключевых проблем и разработка эффективных решений для улучшения качества и эффективности производства.

Для проведения технического анализа были использованы различные методы и инструменты, включая количественный и качественный анализ данных, анализ места происходящей ситуации, оценку объемов производства, анализ персонала, оборудования, материалов и технологий. Кроме того, были применены инструменты анализа проблем, такие как PEST анализ, SWOT анализ, анализ 5 сил Портера, диаграмма желательности Кано и другие, для выявления и оценки внешних и внутренних факторов, влияющих на производство.

## ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Руководила командой Конопкина Наталья, была организована командная деятельность, определены ответственные по задачам, назначены сроки выполнения работ. Первым этапом, требовалось провести анализ, включающий общее исследование кейса и ситуации в целом, количественное описание: население, потребитель, объем продукта, кто потребляет, кто потребитель, какой продукт. Группой под руководством Конопкиной Натальи, при поддержке ассистентов Анастасии Бутенко, Юнусова Рамиля на первом этапе был произведен анализ местности, где происходит ситуация, территория и география.

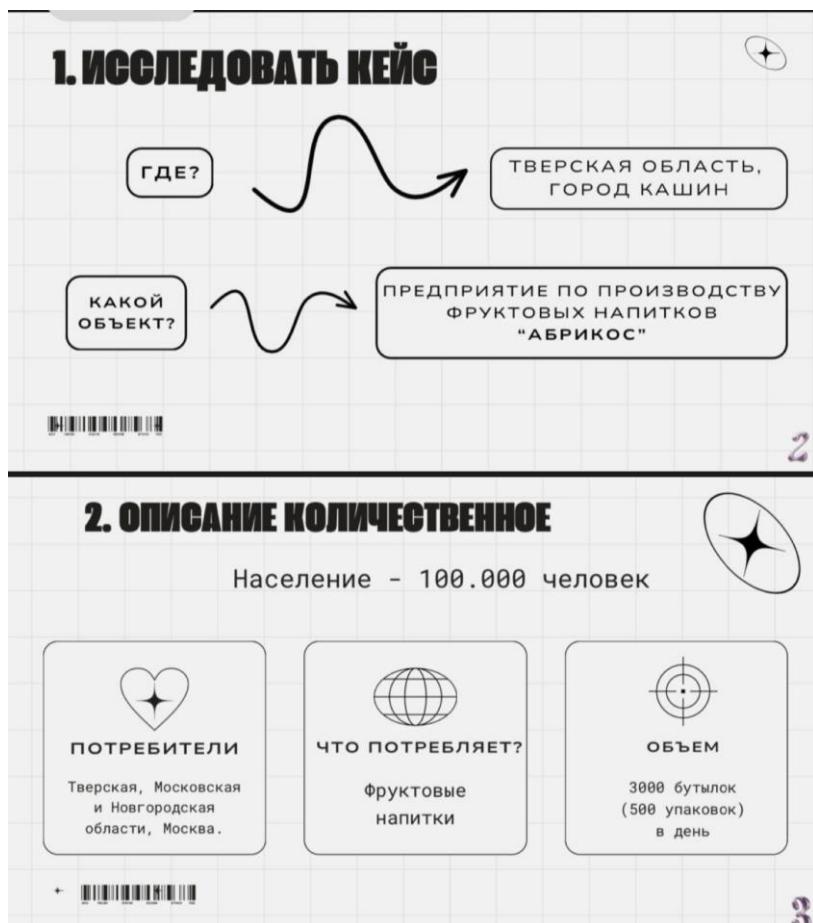


Рисунок 1 – ход выполнения технического анализа

**Данные о потреблении безалкогольных напитков в различных ценовых диапазонах**

<b>Тонизирующие напитки</b>	Coca-Cola, Pepsi, Sprite, Mirinda, 7 Up					
<b>Минеральная вода</b>	BonAqua, AquaMinerale, Архыз					Perrie
<b>Соки</b>		«Моя семья», «Любимый»	«Тонус», Niko, J 7, «Чемпион»	«Я», Rich	Granina	Santal, Rio Grande
<b>Упаковка</b>	Бутылка	Пакет	Пакет	Пакет	Пакет	Бутылка
<b>Емкость, л</b>	2	2	1	1	1	1
<b>Ценовой диапазон, у. е. /л</b>	0,4 – 0,6	0,6 – 0,8	0,8 – 1,0	1,2 – 1,6	1,6 – 2,0	Более 2,0
<b>Потребление напитков, %</b>	29	33	24	5	4	5

Рисунок 2 – ход выполнения технического анализа



Рисунок 3 – ход выполнения технического анализа

Аналитик команды Анастасия Бутенко, собрала и проанализировала информацию о населенном пункте и работе компании «Абрикос», был детальный анализ объемов, предприятия, производственного оборудования.



Рисунок 14— ход выполнения технического анализа

Группа аналитиков–экспертов Галевская Олеся и Лиляя Голодед проанализировала персонал предприятия «Абрикос» используя диаграмму Исикавы. Что позволило провести причинно–следственный анализ на данном этапе работ.

## 5.2. АНАЛИЗ ОБОРУДОВАНИЯ

КАКОЕ ?	ЧТО НА НЕМ МОЖНО ДЕЛАТЬ?
- ТЕРМОСМЕСИТЕЛЬ И ТРУБОПРОВОД (2 ШТ.) – 9000 Р. - КОНВЕЙЕРНАЯ ЛИНИЯ (1 ШТ.) – 8700 Р. - ЕМКОСТЬ ДЛЯ ВОДЫ С ТРУБОПРОВОДОМ (1 ШТ.) – 3000 Р. - ОБОРУДОВАНИЕ ОФИСНОЕ (1 ШТ.) – 4500 Р.	СМЕШИВАНИЕ ЖИДКОСТЕЙ ТРАНСПОРТИРОВКА МАТЕРИАЛОВ РАБОТА С ДОКУМЕНТАМИ АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА КОММУНИКАЦИЯ ХРАНЕНИЕ И ПОДАЧА ВОДЫ

## 5.3. АНАЛИЗ МАТЕРИАЛОВ

Сырье для производства напитка	Количество	Цена условных единиц	Стоимость
Вода, л	18.0000	0,1	18000
Фруктовый концентрат, л	9.000	5,0	45000
Добавки, кг	3000	3,0	9000
Доставка воды / транспортные затраты			1350
<b>Итого: 73350</b>			
Тара	Количество	Цена условных единиц	Стоимость
Пластиковые бутылки, шт.	90000	0,07	6300
Пластиковые бутылки, шт.	15000	0,06	900
Упаковка (на шесть бутылок)			450
Доставка			
<b>Итого: 7650</b>			

Рисунок 5 – ход выполнения технического анализа

## 5.4. АНАЛИЗ ТЕХНОЛОГИИ

ПРОЦЕССЫ
ВЫПУСК НАТРИЕВО-КАЛЬЦИЕВО-МАГНИЕВОЙ ВОДЫ ПО ГОСТ 13273-88 ВОДЫ ПРОЦЕСС ДОСТАВКИ ИНГРЕДИЕНТОВ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ПОСТАВЩИКАМИ ЗАТРАТА ВКЛЮЧАЕТСЯ В ЦЕНУ ПРОДУКТА ПРОЦЕСС ОПЛАТЫ ПОСТАВЩИКАМ ПРОИСХОДИТ С ОТСРОЧКОЙ НА 30 ДНЕЙ ПРОЦЕСС ПРОИЗВОДСТВА БУТЫЛОК ДЛЯ РАЗЛИВА НАПИТКА ПРОЦЕСС РАЗЛИВА НАПИТКА ПРОЦЕСС ПРОДАЖ

## 5.5. АНАЛИЗ ИЗМЕРЕНИЙ

ДЛЯ ПРОЦЕССА ПРОИЗВОДСТВА ИСПОЛЬЗУЕТСЯ СПЕЦИАЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, А ИМЕННО ТЕРМОСМЕСИТЕЛИ С ТРУБОПРОВОДОМ, В СООТВЕТСТВИИ С ТЕХНОЛОГИЕЙ ПРОИЗВОДСТВА, И КОНВЕЙЕРНАЯ ЛИНИЯ ДЛЯ РАЗЛИВА НАПИТКА И ЗАКУПОРИВАНИЯ БУТЫЛОК.
ЕМКОСТЬ ТЕРМОСМЕСИТЕЛЯ 4000Л/ДЕНЬ, ПОЭТОМУ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА 6000Л НАПИТКА НЕОБХОДИМЫ ДВА ТЕРМОСМЕСИТЕЛЯ
ПРОПУСКНАЯ СПОСОБНОСТЬ КОНВЕЙЕРНОЙ ЛИНИИ – 5000 БУТЫЛОК В ДЕНЬ
ВСЕ ОБОРУДОВАНИЕ СООТВЕТСТВУЕТ СОВРЕМЕННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ И ПОЗВОЛЯЕТ УДОВЛЕТВОРИТЬ ТРЕБОВАНИЯ СПЕЦИФИКАЦИИ ПРОДУКТА, ОНО БЫЛО ПРИОБРЕТЕНО ДВА ГОДА НАЗАД; ПОЛЕЗНЫЙ СРОК СЛУЖБЫ СОСТАВЛЯЕТ ПЯТЬ ЛЕТ; ДЛЯ УЧЕТА АМОРТИЗАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ ЛИНЕЙНЫЙ МЕТОД

Рисунок 6 – ход выполнения технического анализа

Описание текущей ситуации в развернутом виде представленное в приложении 1 данного отчета, была подготовлено аналитиками Бугаенко Владиславом и Матвеем Невмержицким. Была проделана существенная работа по SWOT/PEST анализу и интерпретации диаграммы Исиакавы, что позволило определить ключевые проблемы и факторы.

### Используемый инструментарий SWOT-анализ

SWOT анализ	Возможности				Угрозы			
	Повышение товарооборота	Увеличение конкурентоспособности	Новые бизнес-партнеры	Тренд на ЗОЖ	Увеличение стоимости сырья	Падение спроса	Усиление позиций конкурентов	Недостаток модернизации оборудования
Сильные стороны	Стабильность дохода за год	7	7	8	4	9	9	7
	Наличие постоянного партнера	7	7	6	6	5	8	7
	Легкий доступ к чистой питьевой воде	9	9	8	9	8	9	7
	Рост актуальности ЗОЖ	8	8	8	10	9	8	7
	Одно из лидирующих положений в своем регионе	9	9	8	3	9	8	8
Слабые стороны	Старые здания в плачевном состоянии	7	6	7	5	4	5	8
	Нестабильность спроса	3	3	3	4	8	9	7
	Наличие сильных конкурентов	9	8	9	6	8	9	10
	Слабая маркетинговая система	7	9	8	6	6	8	6

Рисунок 7 – ход выполнения технического анализа

### Связь проблем с критериями Исиакавы

Критерии Исиакавы	Проблемы предприятия
Материалы	Состояние помещений завода
Оборудование	Реконструкция заводских корпусов
Процессы	Отсутствие личного грузового автотранспорта
Люди	Маркетинговая стратегия
Окружение (среда)	Сезонность, конкуренция
Методы	Проблема с поставкой ресурсов на предприятие

Рисунок 8 – ход выполнения технического анализа

Определение и постановка целей, стратегия принятия решений по выходу предприятия из кризиса была разработана экспертом Светланой Казымовой, ей ассистировали эксперт, завершитель Юнусов Рамиль.

#### Цель по методике SMART

Цель: Увеличить объем продаж предприятия «Абрикос» на 25% в течение следующего года, улучшив логистику и условия хранения, а также внедрив маркетинговую стратегию для стабилизации спроса на продукцию в течение всего года, что также будет способствовать созданию 10 новых рабочих мест в городе N.

- S (Specific): Увеличение объема продаж на 25% и создание 10 новых рабочих мест.
- M (Measurable): Измеряемый рост продаж и количество созданных рабочих мест.
- A (Achievable): Цель достижима при внедрении новых логистических решений и активном маркетинге.
- R (Relevant): Соответствует потребностям предприятия и города, поддерживает экономическое развитие региона.
- T (Time-bound): Достигнуть цели в течение одного года.

Рисунок 9 – ход выполнения технического анализа

## Мероприятия по устранению проблем

### 1. Оптимизация логистики:

- Разработать план по созданию собственного парка грузового автотранспорта для улучшения доставки продукции и снижения транспортных затрат.
- Рассмотреть возможность использования альтернативных источников воды (например, установка системы сбора дождевой воды или очистки).

### 2. Расширение складских мощностей:

- Исследовать варианты аренды или покупки дополнительных складских помещений вблизи завода для снижения складских затрат.
- Рассмотреть возможность использования модульных складов, которые можно быстро установить и использовать.

### 3. Реконструкция заводских корпусов:

- Провести аудит состояния заводских корпусов и разработать план по их реконструкции с целью повышения эффективности производства и улучшения условий труда.
- Привлечь инвестиции или воспользоваться программами государственной поддержки для финансирования реконструкции.

### 4. Разработка маркетинговой стратегии:

- Провести исследование рынка для выявления потребностей клиентов и адаптации продукции под их запросы, что поможет стабилизировать спрос.
- Внедрить программы лояльности для постоянных клиентов и специальные предложения для детских учреждений, чтобы восстановить утраченные сегменты.

### 5. Снижение затрат на хранение:

- Оптимизировать запасы продукции в зависимости от сезонности спроса, чтобы сократить издержки на хранение.
- Внедрить систему управления запасами (например, Just-in-Time), чтобы минимизировать затраты на хранение и улучшить оборачиваемость товаров.

### 6. Сотрудничество с местными властями:

- Инициировать диалог с местными властями о возможности финансирования социальных программ и создания рабочих мест, что поможет улучшить экономическую ситуацию в городе N.
- Предложить совместные инициативы по улучшению инфраструктуры и поддержке бизнеса в регионе.

Эти мероприятия помогут решить как проблемы предприятия «Абрикос», так и проблемы города N, способствуя экономическому развитию региона и улучшению жизненного уровня населения.

Рисунок 10 – ход выполнения технического анализа

Работа по подготовке отчета и презентации для заказчиков велась группой визуализаторов и аналитиков под руководством Александры Линдеберг, в оформлении так же принимали участие Кавыршина Анна и Трофименко Владислав.

Реализация предложенных мер ожидается привести к значительному улучшению производственной эффективности, снижению затрат и увеличению качества выпускаемой продукции. Экономическая эффективность ожидается в виде снижения затрат на производство и увеличения прибыли.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Проведенный технический анализ производственной ситуации позволил выявить ключевые проблемы и разработать эффективные решения для их устранения. Реализация предложенных мер будет способствовать повышению качества и эффективности производства, что в конечном итоге приведет к улучшению позиций нашей организации на рынке.

В проведении технического анализа под руководством организатора и руководителя проекта Конопкиной Натальи, которая сформировала команду и распределила роли так же принимали участие:

реализатор, визуализатор

Александра Линдеберг) собрав наши данные, визуализировала наши решения, создала презентацию,

завершитель

Юнусов Рамиль, придал значение необходимым деталям, выявил ошибки и пробелы

Аналитик

Анастасия Бутенко, собрала и проанализировала информацию о населенном пункте и работе компании «Абрикос»

Анализатор

Матвей Невмержицкий, проанализировал и выявил проблемы предприятия «Абрикос»

Реализатор

Бугаенко Владислав, сгенерировал решение проблем предприятия «Абрикос»

Анализатор

Галевская Олеся, проанализировала персонал предприятия «Абрикос»

Анализатор

Лилия Голодед), проанализировала предприятие, использовав диаграмму исикавы.

Светлана Казымова, поставила цели команды, используя метод SMART

Кавыршина Анна, создала мероприятия по достижению целей

Талисман команды, специалист

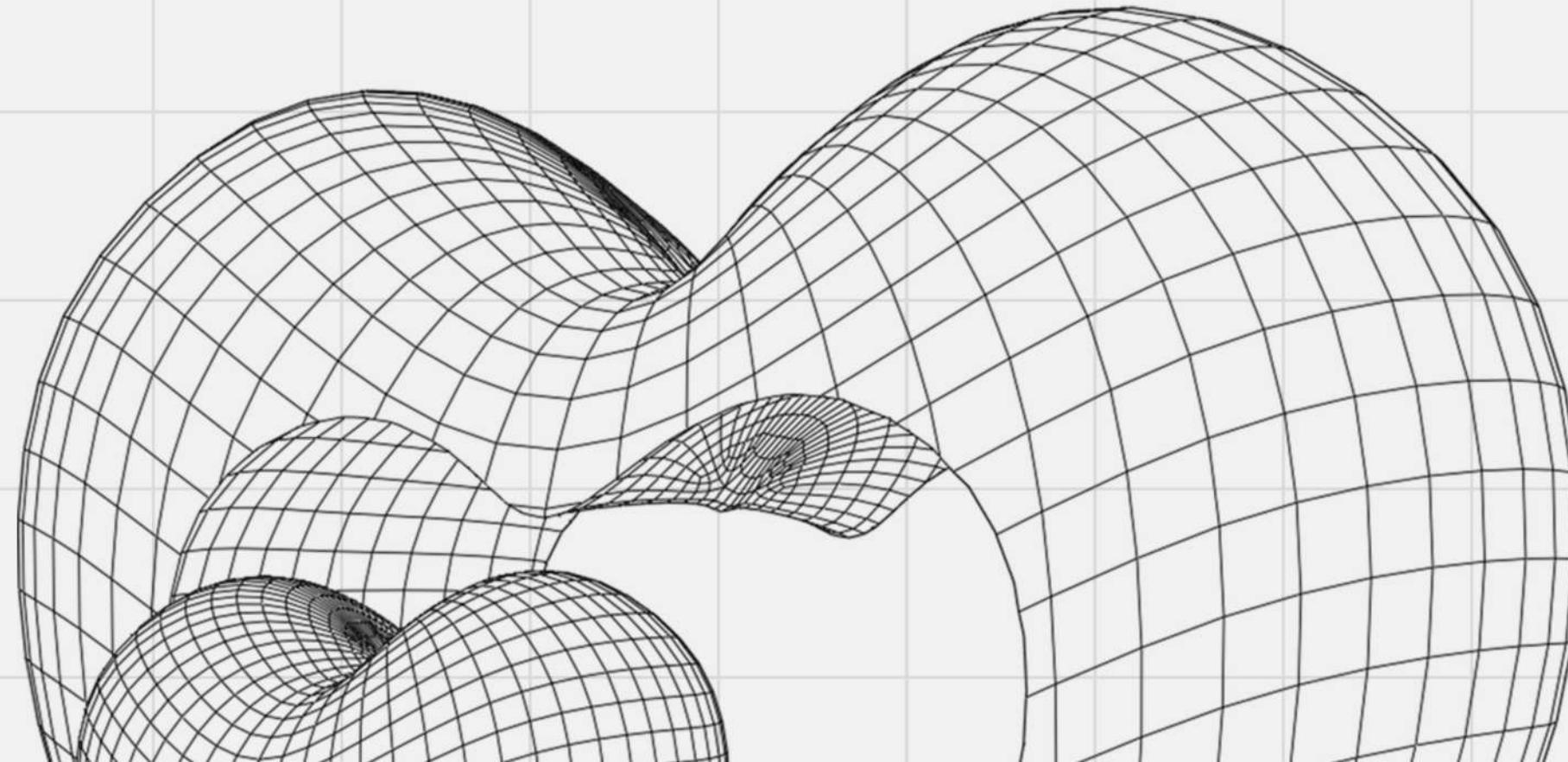
Трофименко Владислав, вносил вклад в команду в своей области знаний, реализовал общий отчет о работе команды

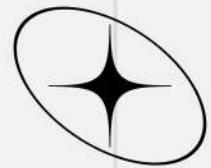
МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ АЭРОКОСМИЧЕСКОГО ПРИБОРОСТРОЕНИЯ

# ТЕХНИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КЕЙСА

Выполнили: А.Д. Бутенко, Н.М. Конопкина, А.Д. Кавыршина, А.С. Линдеберг, Л.В. Голодед,  
О.А. Галевская, С.В. Казымова, В.М. Бугаенко, М.Е. Невмержицкий, Р.М. Юнусов, В.С. Трофименко,

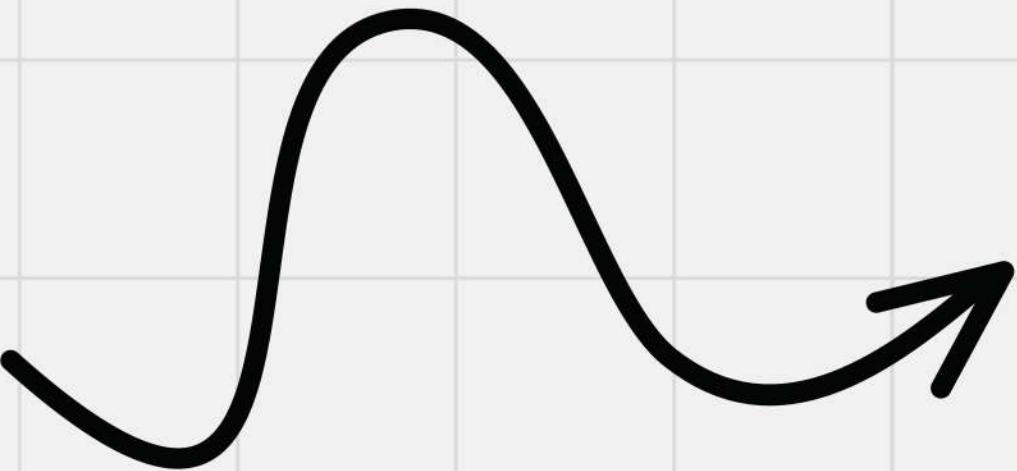
Проверил: канд. техн. наук, доцент С.А.Назаревич





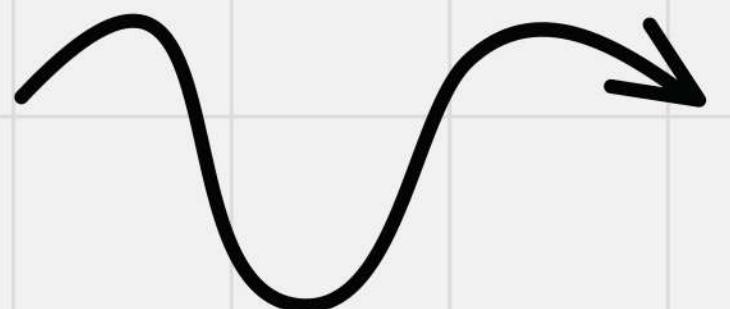
# 1. ИССЛЕДОВАТЬ КЕЙС

ГДЕ?

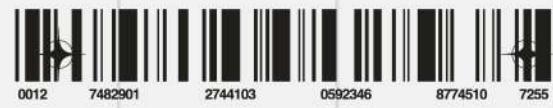


ТВЕРСКАЯ ОБЛАСТЬ,  
ГОРОД КАШИН

КАКОЙ  
ОБЪЕКТ?

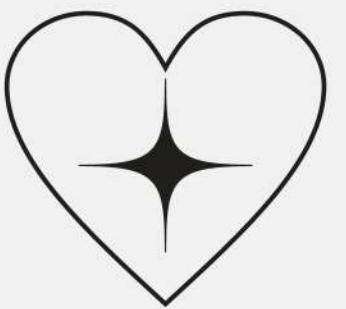
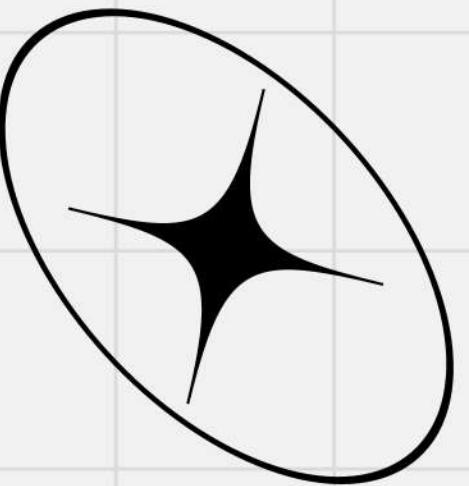


ПРЕДПРИЯТИЕ ПО ПРОИЗВОДСТВУ  
ФРУКТОВЫХ НАПИТКОВ  
“АБРИКОС”



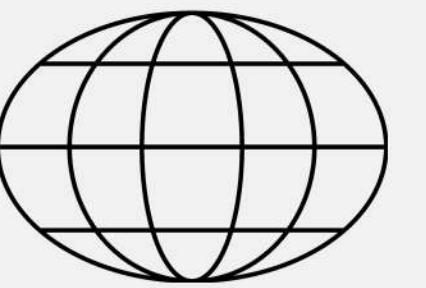
## **2. ОПИСАНИЕ КОЛИЧЕСТВЕННОЕ**

Население - 100.000 человек



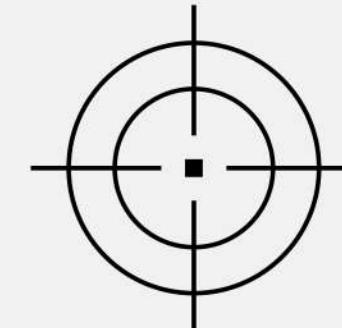
### **ПОТРЕБИТЕЛИ**

Тверская, Московская  
и Новгородская  
области, Москва.



### **ЧТО ПОТРЕБЛЯЕТ?**

Фруктовые  
напитки



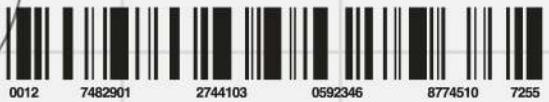
### **ОБЪЕМ**

3000 бутылок  
(500 упаковок)  
в день



# ДАННЫЕ О ПОТРЕБЛЕНИИ БЕЗАЛКОГОЛЬНЫХ НАПИТКОВ В РАЗЛИЧНЫХ ЦЕНОВЫХ ДИАПАЗОНАХ

<b>Тонизирующие напитки</b>	Coca-Cola, Pepsi, Sprite, Mirinda, 7 Up					
<b>Минеральная вода</b>	BonAqua, AquaMinerale, Архыз					Perrie
<b>Соки</b>		«Моя семья», «Любимый»	«Тонус», Niko, J 7, «Чемпион»	«Я», Rich	Granina	Santal, Rio Grande
<b>Упаковка</b>	Бутылка	Пакет	Пакет	Пакет	Пакет	Бутылка
<b>Емкость, л</b>	2	2	1	1	1	1
<b>Ценовой диапазон, у. е. /л</b>	0,4 – 0,6	0,6 – 0,8	0,8 – 1,0	1,2 – 1,6	1,6 – 2,0	Более 2,0
<b>Потребление напитков, %</b>	29	33	24	5	4	5



0012 7482901 2744103 0592346 8774510 7255



# 3. АНАЛИЗ МЕСТА

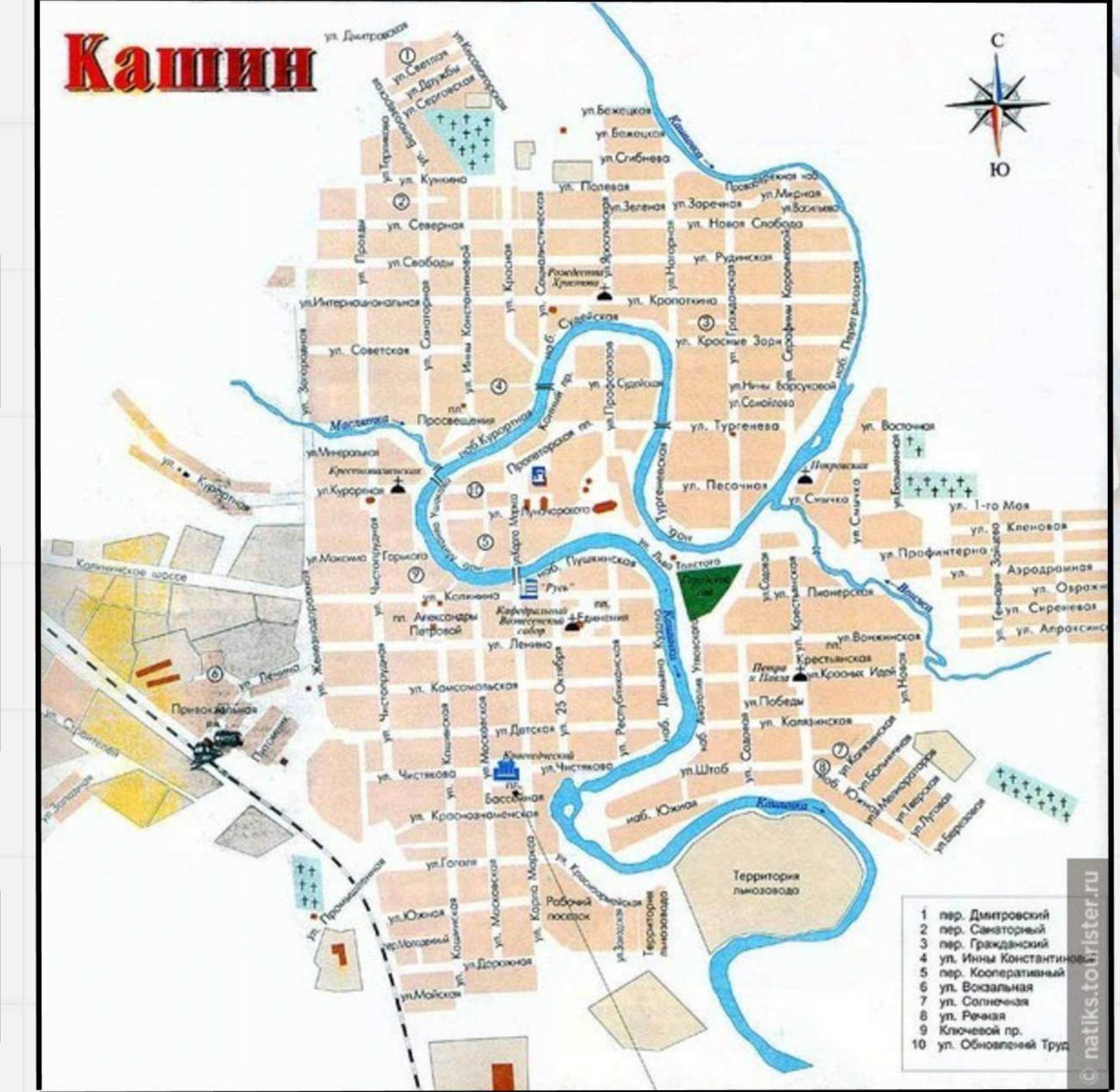
В РЕГИОНЕ ЕСТЬ ДОСТУП К РЕЧНОЙ СИСТЕМЕ, ВКЛЮЧАЯ РЕКУ ТВЕРЦУ, ЧТО ОБЛЕГЧАЕТ ТРАНСПОРТИРОВКУ КАК СЫРЬЯ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА, ТАК И ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ. ЭТО ВАЖНО ДЛЯ ЛОГИСТИКИ.

ТВЕРСКАЯ ОБЛАСТЬ ИЗВЕСТНА СВОИМ СЕЛЬСКИМ ХОЗЯЙСТВОМ, В ТОМ ЧИСЛЕ ФРУКТОВОДСТВОМ. НАЛИЧИЕ МЕСТНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ФРУКТОВ МОЖЕТ СНИЗИТЬ РАСХОДЫ НА ТРАНСПОРТИРОВКУ И ПОВЫСИТЬ СВЕЖЕСТЬ СЫРЬЯ.

КАШИН РАСПОЛАГАЕТСЯ НА РАССТОЯНИИ ОТ КРУПНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ МАГИСТРАЛЕЙ И КРУПНЫХ ГОРОДОВ. ЭТО МОЖЕТ УСЛОЖНИТЬ ЛОГИСТИКУ, ОСОБЕННО ДЛЯ ДОСТАВКИ ТЕХНИКИ И ХУДШИХ ПОСТАВОК СЫРЬЯ.

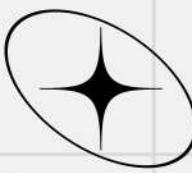
НЕСМОТРЯ НА ДОСТУПНОСТЬ ВОДНОЙ АРТЕРИИ, КАЧЕСТВО ВОДЫ В ВОЛГЕ МОЖЕТ БЫТЬ ПОДВЕРЖЕНО СЕЗОННЫМ КОЛЕБАНИЯМ И ЗАГРЯЗНЕНИЮ. ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВОДЫ В ПРОИЗВОДСТВЕ НЕОБХОДИМЫ СЕРЬЕЗНЫЕ ЗАТРАТЫ НА ОЧИСТКУ И ФИЛЬТРАЦИЮ, ЧТО УВЕЛИЧИВАЕТ СЕБЕСТОИМОСТЬ.

## Кашин



- 1 пар. Дмитровский
- 2 пар. Санаторий
- 3 пар. Гражданский
- 4 ул. Ильи Константинова
- 5 пар. Коперативный
- 6 ул. Вокальная
- 7 ул. Солнечная
- 8 ул. Речная
- 9 Ключевой пр.
- 10 ул. Обновленный Труд

# 4. АНАЛИЗ ОБЪЁМОВ



КТО?

ЧТО  
ПРОИЗВОДИТ?

В КАКИХ  
ОБЪЕМАХ?

НА КАКОМ  
ОБОРУДОВАНИИ ?

ПРЕДПРИЯТИЕ  
АБРИКОС

ФРУКТОВЫЕ  
НАПИТКИ

(МИНЕРАЛЬНАЯ  
ВОДА +  
ФРУКТОВЫЙ  
СОК)

2.160.000 л/год

КОНВЕЙЕРНАЯ ЛИНИЯ

УСТРОЙСТВО РАСТАРКИ  
АСЕПТИЧЕСКИХ ПАКЕТОВ

ТЕРМОСМЕСИТЕЛЬ И  
ТРУБОПРОВОД

ЕМКОСТЬ  
ВОДОПОДГОТОВКИ

РЕАКТОР И  
ГОМОГЕНИЗАТОР

БУФЕРНАЯ ЕМКОСТЬ

ПАСТЕРИЗАТОР/  
СТЕРИЛИЗАТОР

МАШИНА МОЙКИ ПУСТОЙ  
И ЗАКРЫТОЙ ТАРЫ

НАПОЛНИТЕЛЬ СОКА

ВАКУУМ-ДЕТЕКТОР

ЭТИКЕТИРОВОЧНАЯ  
МАШИНА И ПРИНТЕР-  
МАРКИРАТОР

ЁМКОСТЬ ДЛЯ ВОДЫ С  
ТРУБОПРОВОДОМ

# **5.1. АНАЛИЗ ПЕРСОНАЛА**

**КТО?  
ВОЗРАСТ?  
КВАЛИФИКАЦИЯ?**

- РУКОВОДСТВО И АДМИНИСТРАЦИЯ (5 ЧЕЛ.);
- ОТДЕЛ МАРКЕТИНГА (2 ЧЕЛ.);
- ОПЕРАТОРЫ (8 ЧЕЛ.);
- МАСТЕР (1 ЧЕЛ.);
- ГРУЗЧИКИ (2 ЧЕЛ.);
- ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР И БУХГАЛТЕР (2 ЧЕЛ.).

**СРЕДНИЙ ВОЗРАСТ РАБОЧИХ  
СОСТАВЛЯЕТ ~ 40 ЛЕТ**

## 5.2. АНАЛИЗ ОБОРУДОВАНИЯ

КАКОЕ ?

- ТЕРМОСМЕСИТЕЛЬ И  
ТРУБОПРОВОД (2 ШТ.) – 9000 Р.

- КОНВЕЕРНАЯ ЛИНИЯ (1 ШТ.) -  
8700 Р.

- ЕМКОСТЬ ДЛЯ ВОДЫ С  
ТРУБОПРОВОДОМ (1 ШТ.) - 3000 Р.

- ОБОРУДОВАНИЕ ОФИСНОЕ (1 ШТ.)  
– 4500 Р.

ЧТО НА НЕМ  
МОЖНО ДЕЛАТЬ?

СМЕШИВАНИЕ ЖИДКОСТЕЙ

ТРАНСПОРТИРОВКА МАТЕРИАЛОВ  
РАБОТА С ДОКУМЕНТАМИ

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА  
КОММУНИКАЦИЯ

ХРАНЕНИЕ И ПОДАЧА ВОДЫ

## 5.3. АНАЛИЗ МАТЕРИАЛОВ

Сырье для производства напитка	Количество	Цена условных единиц	Стоимость
Вода, л	18.0000	0, 1	18000
Фруктовый концентрат, л	9.000	5, 0	45000
Добавки, кг	3000	3, 0	9000
Доставка воды / транспортные затраты			1350

**Итого: 73350**

Тара	Количество	Цена условных единиц	Стоимость
Пластиковые бутылки, шт.	90000	0, 07	6300
Пластиковые бутылки, шт.	15000	0, 06	900
Упаковка (на шесть бутылок)			450
Доставка			

**Итого: 7650**

## ПРОЦЕССЫ

# 5.4. АНАЛИЗ ТЕХНОЛОГИИ

ВЫПУСК НАТРИЕВО-КАЛЬЦИЕВО-МАГНИЕВОЙ ВОДЫ ПО ГОСТ 13273-88 ВОДЫ

ПРОЦЕСС ДОСТАВКИ ИНГРЕДИЕНТОВ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ПОСТАВЩИКАМИ ЗАТРАТА ВКЛЮЧАЕТСЯ В ЦЕНУ ПРОДУКТА

ПРОЦЕСС ОПЛАТЫ ПОСТАВЩИКАМ ПРОИСХОДИТ С ОТСРОЧКОЙ НА 30 ДНЕЙ

ПРОЦЕСС ПРОИЗВОДСТВА БУТЫЛОК ДЛЯ РАЗЛИВА НАПИТКА

ПРОЦЕСС РАЗЛИВА НАПИТКА

ПРОЦЕСС ПРОДАЖ

## **5.5. АНАЛИЗ ИЗМЕРЕНИЙ**

ДЛЯ ПРОЦЕССА ПРОИЗВОДСТВА ИСПОЛЬЗУЕТСЯ СПЕЦИАЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, А ИМЕННО ТЕРМОСМЕСИТЕЛИ С ТРУБОПРОВОДОМ, В СООТВЕТСТВИИ С ТЕХНОЛОГИЕЙ ПРОИЗВОДСТВА, И КОНВЕЙЕРНАЯ ЛИНИЯ ДЛЯ РАЗЛИВА НАПИТКА И ЗАКУПОРИВАНИЯ БУТЫЛОК.

ЕМКОСТЬ ТЕРМОСМЕСИТЕЛЯ 4000Л/ДЕНЬ, ПОЭТОМУ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА 6000Л НАПИТКА НЕОБХОДИМЫ ДВА ТЕРМОСМЕСИТЕЛЯ

ПРОПУСКНАЯ СПОСОБНОСТЬ КОНВЕЙЕРНОЙ ЛИНИИ - 5000 БУТЫЛОК В ДЕНЬ

ВСЕ ОБОРУДОВАНИЕ СООТВЕТСТВУЕТ СОВРЕМЕННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ И ПОЗВОЛЯЕТ УДОВЛЕТВОРИТЬ ТРЕБОВАНИЯ СПЕЦИФИКАЦИИ ПРОДУКТА, ОНО БЫЛО ПРИОБРЕТЕНО ДВА ГОДА НАЗАД; ПОЛЕЗНЫЙ СРОК СЛУЖБЫ СОСТАВЛЯЕТ ПЯТЬ ЛЕТ; ДЛЯ УЧЕТА АМОРТИЗАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ ЛИНЕЙНЫЙ МЕТОД

## **6. ОПИСАНИЕ ТЕКУЩИХ ПРОБЛЕМ**

ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ “АБРИКОС”

СЕЗОННЫЙ СПРОС НА ПРОДУКЦИЮ

ЗАВОДСКИЕ КОРПУСА НУЖДАЮТСЯ В  
РЕКОНСТРУКЦИИ

ОТСУТСТВУЕТ СВОЙ ПАРК ГРУЗОВОГО  
АВТОТРАНСПОРТА

РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ НЕ ПОДАЮТСЯ  
НА ПРЯМУЮ

НЕ ЭФФЕКТИВНАЯ МАРКЕТИНГОВАЯ  
СТРАТЕГИЯ

# PEST-АНАЛИЗ

P Политические факторы (Political):	E Экономические факторы (Economic):	S Социальные факторы (Social):	T Технологические факторы (Technological):
Государственное регулирование	Общий экономический рост или спад	Тренды здорового образа жизни	Развитие технологий производства
Поддержка малого и среднего бизнеса	Доходы населения	Демографическая ситуация	Инновации в упаковке
Региональные особенности		Культурные особенности	Развитие логистических технологий

# SWOT-АНАЛИЗ

Сильные стороны	Слабые стороны
Наличие постоянного партнера	Сезонность спроса
Высокое качество продукции	Устаревшая инфраструктура
Рост актуальности ЗОЖ	Наличие сильных конкурентов в регионе
Лидирующие позиции на рынке	Слабая маркетинговая система
Возможности	Угрозы
Развитие новых рынков	Рост цен на сырье
Модернизация производства	Усиление конкуренции
Улучшение логистики	Нестабильность экономики
Развитие маркетинговой стратегии	Потеря крупного клиента

## 7. АНАЛИЗ ЦЕЛИ

Цель: Увеличить объем продаж предприятия «Абрикос» на 25% в течение следующего года, улучшив логистику и условия хранения, а также внедрив маркетинговую стратегию для стабилизации спроса на продукцию в течение всего года, что также будет способствовать созданию 10 новых рабочих мест в городе N.

**S (SPECIFIC):**  
УВЕЛИЧЕНИЕ  
ОБЪЕМА  
ПРОДАЖ НА  
25% И  
СОЗДАНИЕ 10  
НОВЫХ  
РАБОЧИХ  
МЕСТ.

**M (MEASURABLE):**  
ИЗМЕРИЕМЫЙ  
РОСТ ПРОДАЖ  
И КОЛИЧЕСТВО  
СОЗДАННЫХ  
РАБОЧИХ  
МЕСТ.

**A (ACHIEVABLE):**  
ЦЕЛЬ  
ДОСТИЖИМА  
ПРИ  
ВНЕДРЕНИИ  
НОВЫХ  
ЛОГИСТИЧЕСК  
ИХ РЕШЕНИЙ И  
АКТИВНОМ  
МАРКЕТИНГЕ.

**R (RELEVANT):**  
СООТВЕТСТВУЕТ  
ПОТРЕБНОСТАМ  
ПРЕДПРИЯТИЯ  
И ГОРОДА,  
ПОДДЕРЖИВАЕ  
Т  
ЭКОНОМИЧЕСКО  
Е РАЗВИТИЕ  
РЕГИОНА.

**T (TIME-  
BOUND):**  
ДОСТИГНУТЬ  
ЦЕЛИ В  
ТЕЧЕНИЕ  
ОДНОГО  
ГОДА.

ЦЕЛЬ ПО МЕТОДИКЕ SMART

# **МЕРОПРИЯТИЯ ПО УСТРАНЕНИЮ ПРОБЛЕМ**

- 1. ОПТИМИЗАЦИЯ ЛОГИСТИКИ**
- 2. РАСШИРЕНИЕ СКЛАДСКИХ МОЩНОСТЕЙ**
- 3. РЕКОНСТРУКЦИЯ ЗАВОДСКИХ КОРПУСОВ**
- 4. РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ**
- 5. СНИЖЕНИЕ ЗАТРАТ НА ХРАНЕНИЕ**
- 6. СОТРУДНИЧЕСТВО С МЕСТНЫМИ ВЛАСТЯМИ**



# ПОЛУЧЕННЫЕ ПРАКТИЧЕСКИЕ НАВЫКИ В ПРОЦЕССЕ РАБОТЫ В КОМАНДЕ

КОМАНДНОЕ  
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ:  
КЛЮЧ К УСПЕХУ

ЕДИНОЕ ПОНИМАНИЕ ЦЕЛИ: ВСЕ  
ЧЛЕНЫ КОМАНДЫ ПОНИМАЛИ  
ОБЩУЮ ЦЕЛЬ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА  
ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ОРИЕНТИРЫ.

СОТРУДНИЧЕСТВО И ДОВЕРИЕ: ВЫСОКИЙ  
УРОВЕНЬ СОТРУДНИЧЕСТВА И ДОВЕРИЯ  
МЕЖДУ ЧЛЕНАМИ КОМАНДЫ.

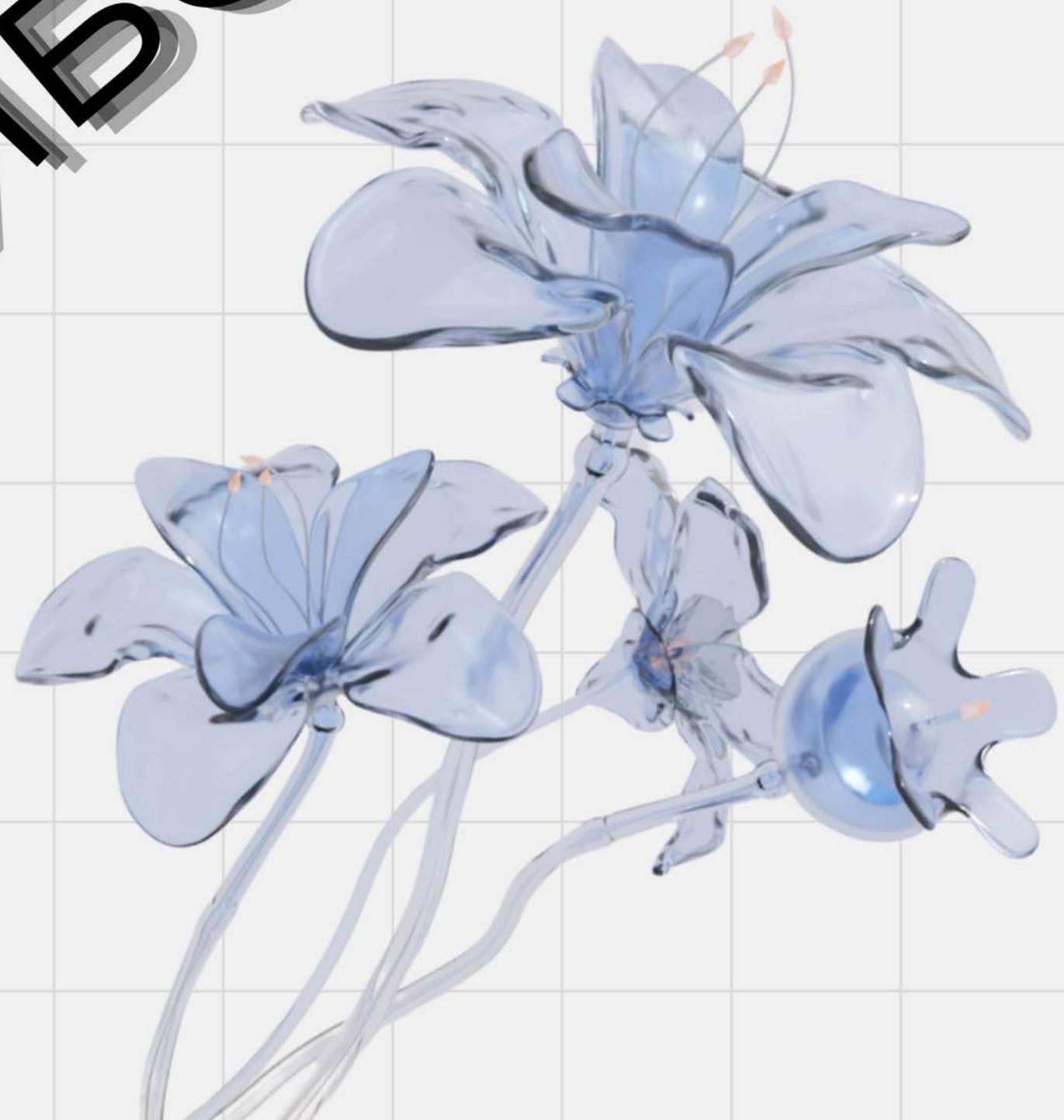
РОЛЬ ЛИДЕРА: ЛИДЕР ФОРМИРОВАЛ  
КУЛЬТУРУ КОМАНДЫ, МОТИВИРОВАЛ  
И ВДОХНОВЛЯЛ ЧЛЕНОВ КОМАНДЫ.

ЧЕТКОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РОЛЕЙ:  
КАЖДЫЙ ЧЛЕН КОМАНДЫ ЗНАЛ СВОЮ  
РОЛЬ, ЗАДАЧИ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.

УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ: ЭФФЕКТИВНОЕ  
РЕШЕНИЕ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ ДЛЯ  
ПОДДЕРЖАНИЯ СПЛОЧЕННОСТИ И  
ПРОДУКТИВНОГО НАСТРОЯ.

ЭФФЕКТИВНОЕ ОБЩЕНИЕ:  
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РАЗЛИЧНЫХ  
МЕТОДОВ ОБЩЕНИЯ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ  
ПОНИМАНИЯ ИНФОРМАЦИИ ВСЕМИ  
ЧЛЕНАМИ КОМАНДЫ.

СДАЧА СЛУБОЗАВНИИМАНИЕ!



Проверил: канд. техн.  
наук, доцент  
С.А.Назаревич  
Выполнили: студенты  
гр. М251 и М253КС