

# практике менеджмента

Тема: анализ и оценка  
эффективности системы  
управления на предприятии  
На примере ИП «Сиротин О.

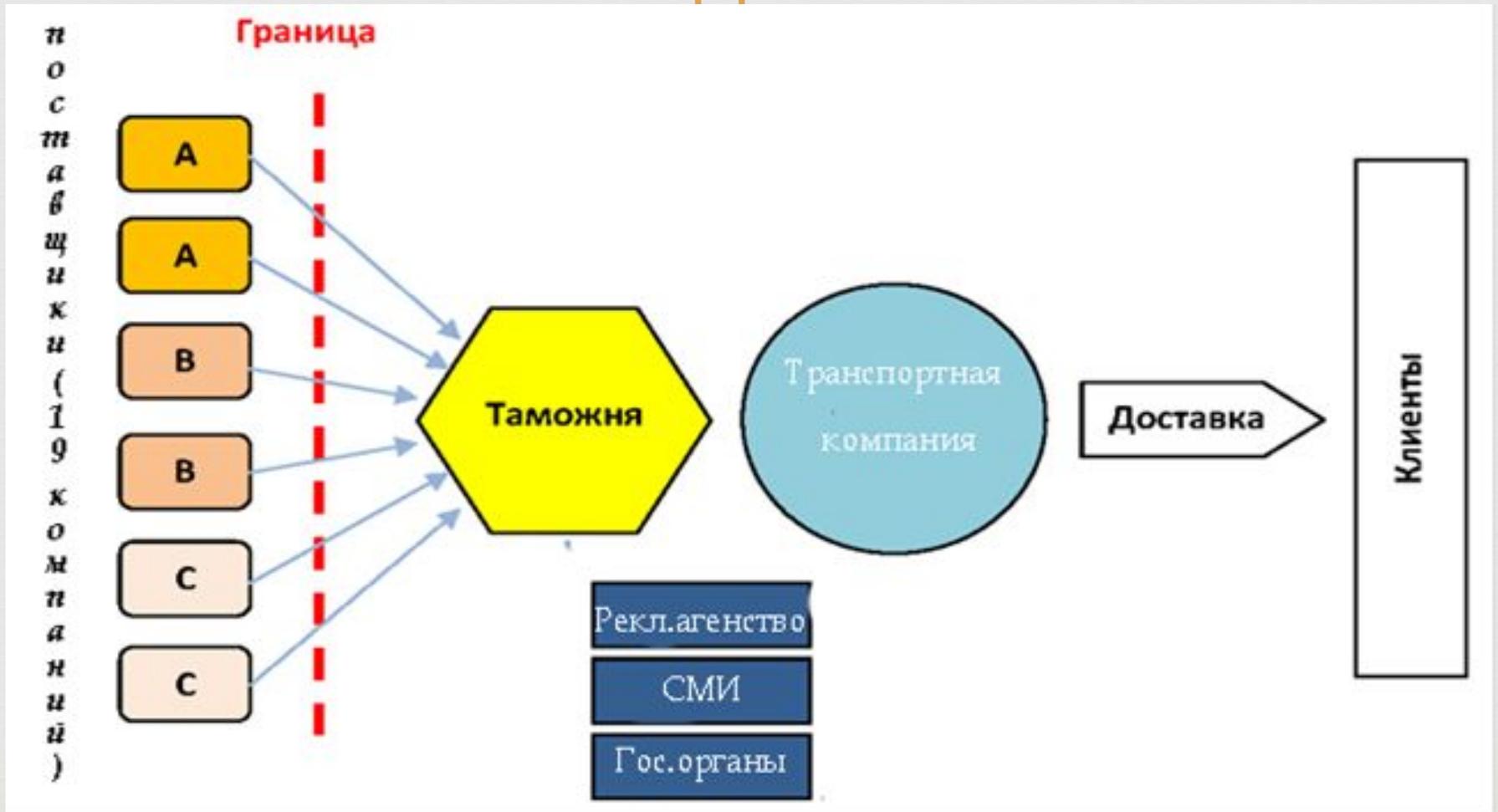
Автор: В.»

Специальность: 080507.65

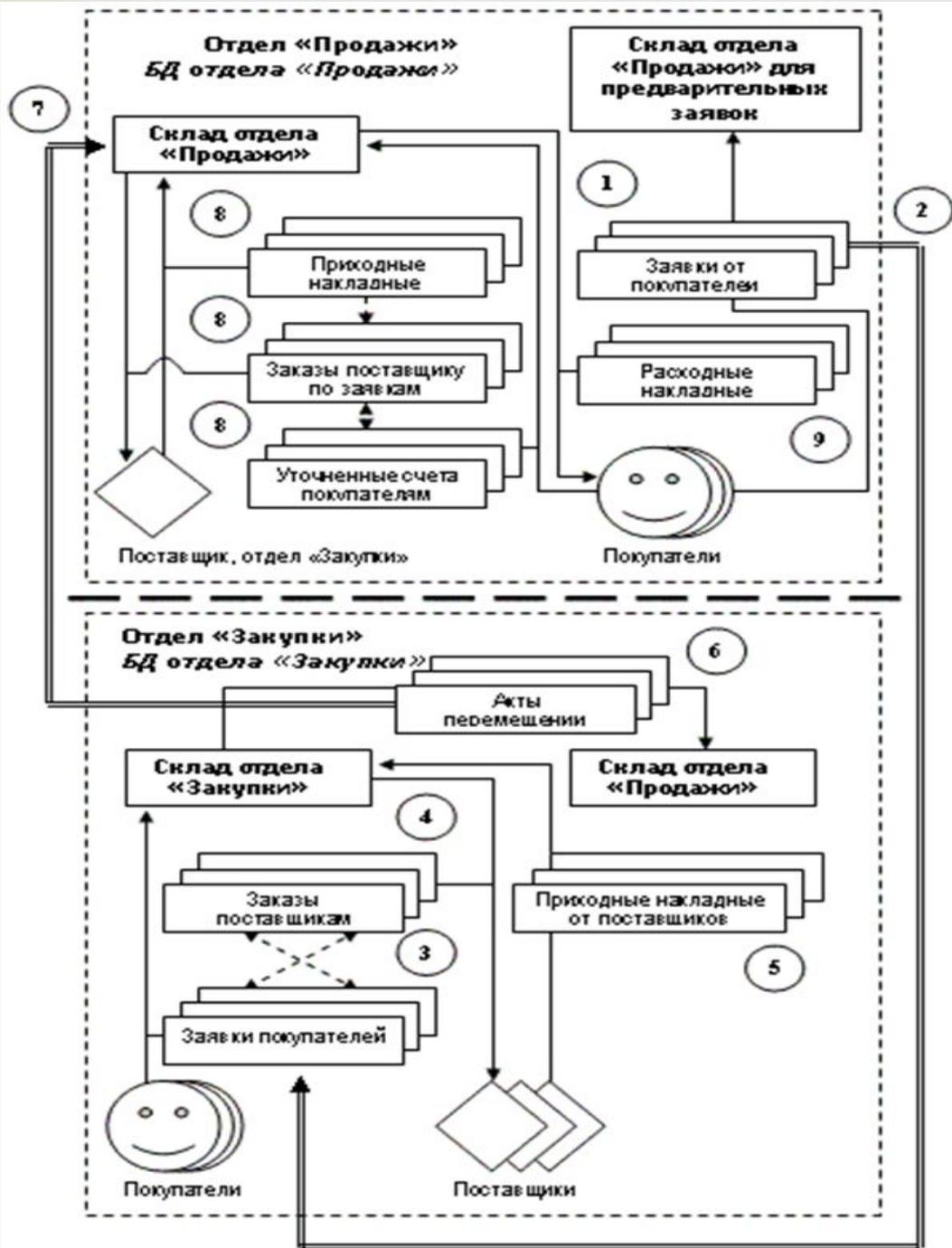
Специализация: Менеджмент  
организации

Курс 4, Факультет ЗиДо

# Схема социально-экономической системы ИП «Сиротин О. В.»

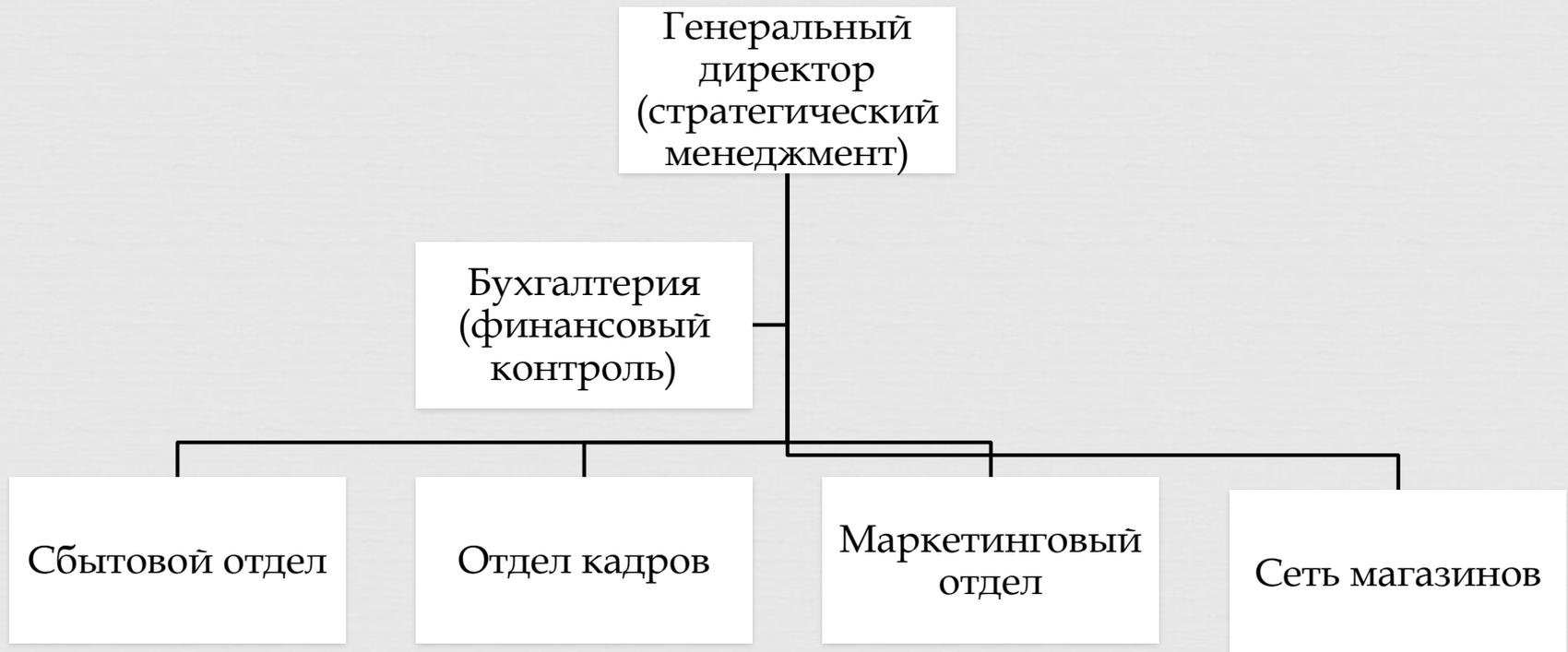


# Процесс поставки



# Оргструктура ИП «Сиротин О. В.»

В.»



# Доля выручки от каждой марки товара

Товар	Выручка, руб	Доля %
TISSOT	3273330	18,49
ORIENT	2449560	13,84
CERTINA	1615030	9,12
CASIO	1551820	8,77
CALVIN KLEIN	1366000	7,72
JACQUES LEMANS	960730	5,43
КОВЭР	863990	4,88
BERING	789690	4,46
GUESS	727380	4,11
ЗОЛОТО "НИКА"	697500	3,94
ROMANSON	676530	3,82
DKNY	631190	3,57

Товар	Выручка, руб	Доля %
SEKONDA	414390	2,34
MOSCHINO	392240	2,22
FOSSIL	369130	2,09
ПОЛЕТ	278770	1,57
RHYTHM	245410	1,39
РЕМЕШКИ	181590	1,03
ВОСТОК	115840	0,65
БОГАЧО	51790	0,29
UNIEL+ASSISTANT	26500	0,15
КОРОБКИ	22360	0,13
Всего	17700770	100,00

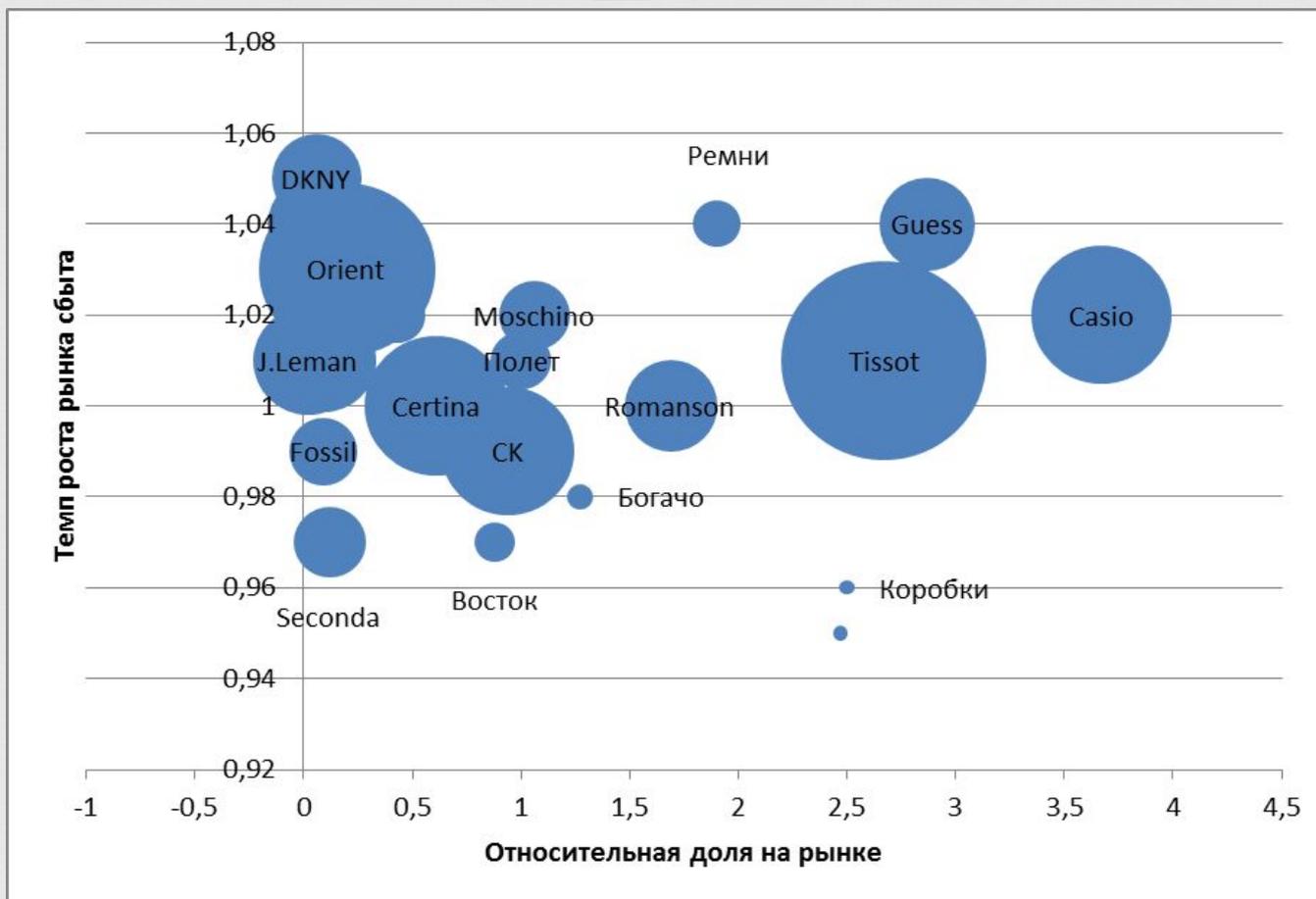
# Сортировка товара на группы

Товар	Выручка, руб.	Доля %	Доля нарастающим итогом %	Группа ABC	Товар	Выручка, руб.	Доля %	Доля нарастающим итогом %	Группа ABC
TISSOT	3 273 330,00	18,49	18,49	A	DKNY	631 190,00	3,57	88,15	B
ORIENT	2 449 560,00	13,84	32,33	A	SEKONDA	414 390,00	2,34	90,49	B
CERTINA	1 615 030,00	9,12	41,46	A	MOSCHINO	392 240,00	2,22	92,70	B
CASIO	1 551 820,00	8,77	50,22	A	FOSSIL	369 130,00	2,09	94,79	B
CALVIN KLEIN	1 366 000,00	7,72	57,94	A	ПОЛЕТ	278 770,00	1,57	96,36	C
JACQUES LEMANS	960 730,00	5,43	63,37	A	RHYTHM	245 410,00	1,39	97,75	C
КОВЭР	863 990,00	4,88	68,25	A	РЕМЕШКИ	181 590,00	1,03	98,78	C
BERING	789 690,00	4,46	72,71	A	ВОСТОК	115 840,00	0,65	99,43	C
GUESS	727 380,00	4,11	76,82	A	БОГАЧО	51 790,00	0,29	99,72	C
ЗОЛОТО "НИКА"	697 500,00	3,94	80,76	B	UNIEL+ASS	26 500,00	0,15	99,87	C
KOMANSON	676 530,00	3,82	84,58	B	ISTANT		0,13	100,00	C
DKNY	631 190,00	3,57	88,15	B	КОРОБКИ	22 360,00	0,13	100,00	C

# Выручка и доля рынка

Товар/годы	Выручка, руб.	Выручка, руб.	Доля рынка%	конкурентов
	2011	2012	фирмы	
TISSOT	3240597	3273330	24	9
ORIENT	2376073	2449560	6	30
CERTINA	1615030	1615030	28	46
CASIO	1520784	1551820	33	9
CALVIN KLEIN	1379660	1366000	61	65
JACQUES LEMANS	951123	960730	2	86
КОВЭР	855350	863990	8	86
BERING	758102	789690	4	54
GUESS	698285	727380	43	15
ЗОЛОТО "НИКА"	697500	697500	14	24
ROMANSON	676530	676530	27	16
DKNY	599631	631190	4	63
SEKONDA	426822	414390	6	51
MOSCHINO	384395	392240	55	52
FOSSIL	372821	369130	7	78
ПОЛЕТ	275982	278770	42	42
RHYTHM	240502	245410	30	70
РЕМЕШКИ	174326	181590	57	30
ВОСТОК	119315	115840	59	67
БОГАЧО	52826	51790	28	22
UNIEL+ASSISTANT	27825	26500	47	19
КОРОБКИ	23254	22360	20	8

# Матрица БКГ для ИП «Сиротин О.В.»



# Оценка конкурентоспособности предприятия



Показатель	важность ( $W_i$ )	мнения ( $b_i$ )		Согласование оценок	
		ИП «Сиротин О. В.»	ИП «Ворона С. А.»	ИП «Сиротин О. В.»	ИП «Ворона С.А.»
Ассортимент	0,8	0,8	0,3	0,64	0,24
Информированность	0,3	0,9	0,7	0,27	0,21
Уровень цен	0,9	0,4	0,6	0,36	0,54
Расположение	0,4	0,7	0,7	0,28	0,28
Обслуживание	0,8	0,9	0,5	0,72	0,4
<b>РЕЙТИНГ</b>		<b>3,7</b>	<b>2,8</b>	<b>2,27</b>	<b>1,67</b>

# Матрица SWOT-анализа ИП «Сиротин О. В.»

Сильные/слабые стороны	Сильные стороны			Слабые стороны		
	Квалифицированные кадры	Наличие постоянных поставщиков и заказчиков	Широкий ассортимент товара	Зависимость от поставщиков	Нехватка персонала	Высокий уровень цен
Возможности/угрозы						
Возможности	Хорошее финансовое состояние	Обучение персонала		Поиск новых поставщиков		
	Обеспеченность оборотными средствами	Получение скидочных поставщиков	Расширение ассортимента за счет более дешевого товара	Поиск и мотивация персонала		
	Возможность использования собственного капитала	Расширение ассортимента за счет более дешевого товара		Расширение ассортимента за счет более дешевого товара		
Угрозы	Снижение платежеспособности населения	Стимулирование продаж через персонал		Поддерживать отношения с постоянными заказчиками, получать от них необходимую информацию		
	Рост цен	Высокие темпы инфляции		Разработка системы привлечения и обучения персонала		
		Прилагать усилия для повышения лояльности поставщиков и заказчиков.		Первых-за счет своевременной оплаты, вторых-за счет системы		
				Работать и далее над расширением и обновлением ассортимента товара		

# Доля выручки продукции

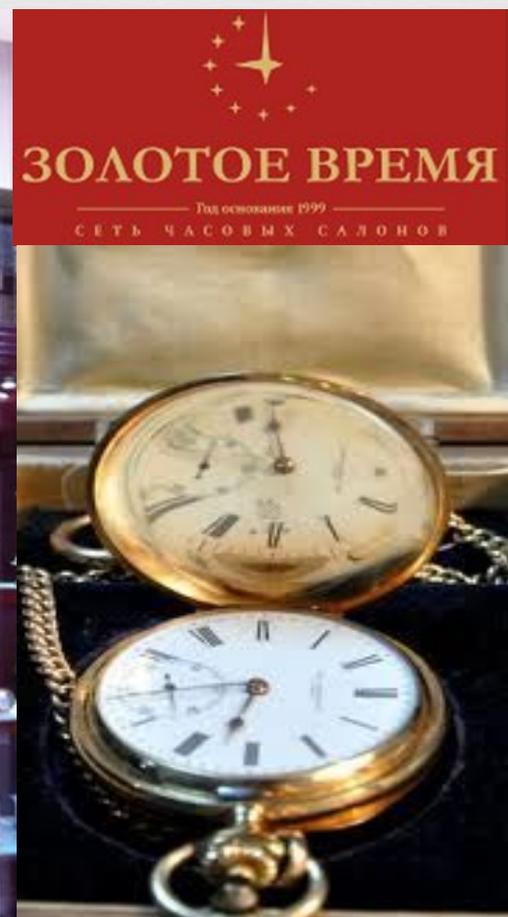


Источник выручки/год	2010	2011	2012	Темп роста %
Часы отечественных производителей, млн руб.	2,1	2,87	3,87	184,29
Часы от зарубежных брендов, млн руб.	10	11,3	12,9	129
Услуги сервисного центра, млн руб.	0,9	0,92	0,93	103,33
Итого	13	15,09	17,7	136,15

# Показатели эффективности использования оборотных средств

Показатели	На 31.12. 2011 г.	На 31.12. 2012 г.	Отклонение	Темп роста
Коэффициент оборачиваемости	3,2	2,25	-0,95	-0,3
длительность оборота	112,5	160,1	47,6	0,42
Коэф. закрепления	0,31	0,44	0,13	0,42
Доля сомнительной дебиторской задолженности	0,6	0,69	0,09	0,15
Коэф-т оборачиваемости запасов	7,92	7,34	-0,58	-0,07
Срок хранения запасов, дни	45,45	49,05	3,6	0,08

# Фирменный стиль



# Анализ выручки и прибыли предприятия 2011-2012

	выручка, млн.руб	Прибыль, млн.руб.	прибыль на 1руб выручки	выручка, млн.руб	Прибыль, млн.руб.	прибыль на 1руб выручки
источник выручки/год	2011 г.			2012 г.		
Часы отечественных производителей	2,1	1,5	0,71	3,87	1,62	0,42
Часы от зарубежных брендов	10	3	0,30	12,9	4,9	0,38
Услуги сервисного центра	0,9	0,375	0,42	0,93	0,4	0,43
итого	13	4,875	0,38	17,7	6,92	0,39

# Показатели эффективности использования оборотных средств

<b>Показатели</b>	<b>На 31.12. 2011 г.</b>	<b>На 31.12. 2012 г.</b>	<b>Отклонение</b>	<b>Темп роста</b>
<b>Коэффициент оборачиваемости</b>	<b>3,2</b>	<b>2,25</b>	<b>-0,95</b>	<b>-0,3</b>
<b>длительность оборота</b>	<b>112,5</b>	<b>160,1</b>	<b>47,6</b>	<b>0,42</b>
<b>Коэф. закрепления</b>	<b>0,31</b>	<b>0,44</b>	<b>0,13</b>	<b>0,42</b>
<b>Доля сомнительной дебиторской задолженности</b>	<b>0,6</b>	<b>0,69</b>	<b>0,09</b>	<b>0,15</b>
<b>Коэф-т оборачиваемости запасов</b>	<b>7,92</b>	<b>7,34</b>	<b>-0,58</b>	<b>-0,07</b>
<b>Срок хранения запасов, дни</b>	<b>45,45</b>	<b>49,05</b>	<b>3,6</b>	<b>0,08</b>

# Показатели рентабельности предприятия, %

Показатели	2010 год	2011 год	2012 год	Отклонение
Козф. рентабельности всего капитала	0,15	0,16	0,18	2,47
Козф. рентабельности реализации	0,38	0,38	0,39	1,41
Козф. рентабельности собственного капитала	0,15	0,16	0,18	1,64
Козф. рентабельности по затратам	0,006	0,006	0,006	0,02

# Анализ ликвидности предприятия

Показатель ликвидности	Значение показателя		Изменение показателя (гр.5 - гр.2)	Расчет, рекомендованное значение
	2011 г.	2012 г.		
1	3	4	5	6
1. Коэффициент текущей (общей) ликвидности	2,13	3,84	1,71	Отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам.
				Нормальное значение: 2 и более.
2. Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	0,46	1,08	0,62	Отношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам.
				Нормальное значение: не менее 1.
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,09	0,08	-0,01	Отношение высоколиквидных активов к краткосрочным обязательствам.
				Нормальное значение: 0,2 и более.

# Рекомендации по совершенствованию управления предприятием

---

- 1) Развивать процесс комбинирования на предприятии, которое является одним из направлений для повышения выпуска продукции, улучшения использования всех ресурсов предприятия, снижение себестоимости продукции при увеличении прибыли на предприятии;
- 2) Для того чтобы снизить затраты на производство продукции необходимо экономить все виды ресурсов: рационально их использовать, применять ресурсосберегающие технологические процессы;
- 3) Вести непрерывный мониторинг состояния запасов и дебиторской задолженности, своевременно выявляя и устраняя негативные тенденции;
- 4) Ориентироваться на большое число покупателей для снижения риска неуплаты;
- 5) Непрерывно контролировать состояние расчетов с покупателями по просроченной задолженности;
- 6) Предоставлять больше скидок при предоплате;
- 7) Анализ дебиторской задолженности вести одновременно с анализом кредиторской задолженности.



---

Спасибо за  
внимание!