



**Цель** выпускной квалификационной работы заключается в практических разработках стратегии развития деятельности предприятия на примере ООО «Камилия».

Поставленная цель дипломной работы определила основные её **задачи**:

- рассмотрение и изучение теоретических аспектов формирования стратегии предприятия;
- проведение анализа и оценки деятельности предприятия ООО «Камилия», а также определение её перспектив стратегического развития на калининградском рынке;
- составление стратегических решений по развитию предприятия по выходу и укреплению позиций на калининградском рынке, и оценка их эффективности.

**Объектом** данной работы будет представлено калининградское производственно-торговое предприятие ООО «Камилия».

ООО «КАМИЛИЯ» - Калининградский производитель изделий санитарно – гигиенического назначения. Компания начала свою деятельность в 2009 году. В настоящее время является одним из постоянных производителей на территории г. Калининграда и Калининградской области. В производстве используются высококачественное, гипоаллергенное и экологичное сырье. Продукция компании имеет высокие показатели по потребительским свойствам и не уступает продукции популярных и известных брендов. Благодаря собственному производству и использованию сырья российских производителей, ООО «Камилия» гарантирует стабильность поставок и возможность обеспечения необходимых объемов продукции.

**Основные критерии (основания) для составления классификации стратегий предприятия:**

- 1) по уровню иерархии и степени декомпозиции;
- 2) по методам построения;
- 3) по степени реализации;
- 4) по направленности;
- 5) по степени конкретизации;
- 6) по степени согласованности;
- 7) по степени активности;
- 8) по глобальности;
- 9) по принципу позиционирования компании на рынке;
- 10) по позиции компаний на конкурентном рынке;
- 11) по степени риска;
- 12) по направленности на объект;
- 13) по этапам жизненного цикла;
- 14) по характеру развития;
- 15) по видам стратегий.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Прирост 2014 – 2013 гг.	Прирост 2015 – 2014 гг.	Прирост 2015 – 2013 гг.
1	2	3	4	5	6	7
Выручка от продажи продукции, тыс. руб.	23147	27329	28586	4182	1257	5439
Себестоимость выпущенной продукции, тыс. руб.	21429	25501	25823	4072	322	4394
Прибыль от реализации, тыс. руб.	1718	2128	2763	410	635	1045
Чистая прибыль, тыс. руб.	455	673	1687	218	1014	1232
Средняя стоимость активов, всего, тыс. руб.	3527	3357	4335	- 170	978	808
В том числе основных средств	834	988	700	154	- 288	- 134
Собственный капитал, тыс. руб.	1472	2533	4210	1061	1677	2738
Рентабельность продаж, %	7,4	7,8	9,7	0,4	1,9	2,3
Рентабельность продукции, %	8,0	8,3	11,0	0,3	2,7	3,0
Рентабельность активов, %	13,0	20,0	38,9	7,0	18,9	28,9

## Значения коэффициентов, характеризующих общую финансовую устойчивость

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Коэффициент капитализации	1,4	0,3	0,31
Коэффициент финансовой независимости	0,42	0,8	0,76
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,44	0,61	0,84

## Значения коэффициентов, характеризующих ликвидность предприятия

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Коэффициент текущей ликвидности	1,31	3,46	3,7
Коэффициент быстрой ликвидности	1,06	0,005	1,74
Коэффициент абсолютной ликвидности	-	0,05	0,18

## Анализ уровня конкурентоспособности предприятия

№	Показатели	«Камилия»	«Чистота»	«Лотос»	«Юлия»	«Старпак»
1	Широта ассортимента	5	3	3	4	3
2	Обновление ассортимента	4	3	3	4	4
4	Качество продукции	5	5	5	4	2
5	Привлекательность цены	5	4	3	4	5
	Средний балл	4,75	3,75	3,5	4	3.5

## SWOT-анализ

<p>Сильные стороны:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- развитость предприятия, его разносторонность<ul style="list-style-type: none"><li>- Работники ориентированы на преимущественное использование стимулов, усиливающих личную заинтересованность исполнителей в результатах деятельности предприятия</li></ul></li><li>- Постоянно обновляемый список фирм-сотрудников</li><li>- Хорошая репутация предприятия</li></ul>	<p>Слабые стороны:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- отсутствие постоянного контроля за деятельностью;</li><li>- отсутствие анализа спроса на продукцию.</li></ul>
<p>К угрозам можно отнести:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Появление новых конкурентов</li><li>- Снижение спроса потребителей на продукцию;<ul style="list-style-type: none"><li>- Рост уровня издержек обращения в связи с инфляцией</li></ul></li><li>- финансовая нестабильность в стране</li></ul>	<p>К возможностям:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Расширение деятельности за счет новых услуг</li><li>- Увеличение продаж за счет внедрения НТП<ul style="list-style-type: none"><li>- Оказание сопутствующих услуг;</li></ul></li></ul>

# Расчёт дисконтированных денежных потоков от реализации стратегии развития товара

№	Наименование показателя	Шаг по проекту					
		0	1	2	3	4	5
Операционная деятельность							
1	Выручка	-	4500000	4950000	5400000	5850000	6300000
2	Затраты на производство продукции, в том числе	-	- 2789100	- 2821850	- 2852600	- 2885850	- 2919100
3	Коммерческие расходы (связаны с продажей)	-	-40 500	-44 550	-48 600	-52 650	-56 700
4	Проценты к уплате за кредит	-	-263 800	-211 040	-158 280	-105 520	-52 760
5	Чистая прибыль	-	1 069 016	1 423 146	1 778 795	2 132 545	2 486 294
6	<b>Сальдо операционной деятельности</b>	-	<b>1069016</b>	<b>1423146</b>	<b>1778795</b>	<b>2132545</b>	<b>2486294</b>
Инвестиционная деятельность							
7	<b>Сальдо инвестиционной деятельности</b>	<b>- 2638000</b>	-	-	-	-	-
Финансовая деятельность							
8	Кредит	2638000					
9	Выплата кредита	-	-527 600	-527 600	-527 600	-527 600	-527 600
10	<b>Сальдо финансовой деятельности</b>	<b>2638000</b>	<b>-791 400</b>	<b>-738 640</b>	<b>-685 880</b>	<b>-633 120</b>	<b>-580 360</b>
11	Сальдо по трем деятельности	-	277616	684506	1092915	1499425	1905934
12	Накопленное сальдо по проекту	- 2638000	- 2360384	- 1675878	- 582963	916462	2822396
13	Коэффициент дисконтирования (10%)	-	0,909	0,826	0,751	0,683	0,621
14	Дисконтированное сальдо	-	252352,9	565402	820779,2	1024107	1183585
15	Суммарное накопленное сальдо	- 2638000	-2385647	-1820245	-999466	24641,34	1208226
16	Коэффициент дисконтирования (21%)	-	0,826	0,683	0,564	0,467	0,386
15	Дисконтированное сальдо	-	229310,8	467517,6	616404,1	700231,5	735690,5
16	Суммарное накопленное сальдо	- 2638000	-2408689	-1941172	-1324768	-624536	111154,5

## Расчёт расходов на оплату фотоуслуг и агентства по наружной рекламе по проекту

Наименование статьи расходов и единиц измерения	Стоимость измерения, р.	единицы	Количество единиц	Сумма, руб.
Наружная реклама, в том числе	-	-	-	19000
заключение договора и получение лицензии, штук	3500		2	7000
изготовление постера, штук	6000		2	12000
Оплата фотоуслуг, в том числе	-	-	-	450
выезд фотографа, число раз	300		1	300
фотографий, штук	50		3	150
Общая сумма	-	-	-	19450

## Сводная смета затрат на рекламу и продвижение новой продукции

Наименование канала распространения и статьи расходов	Стоимость за единицу	Количество единиц в месяц	Сумма в первый месяц, р.	Сумма в последующие месяцы, р.
1.Маркетинговые исследования	9547	1	9547	-
2.Печатная реклама в средствах массовой информации	15284	1	15284	15284
3.Услуги фотографа	450	1	450	-
4.Наружная реклама	29400	1	29400	40000
Итого	-	-	44681	55684

## Прогнозирование отчета о финансовых результатах деятельности предприятия ООО «Камилия» по проекту

Показатель		За планируемый период	За отчетный период	Изменение
наименование	код			
1	2	3		4
Доходы по обычным видам деятельности		30390,5	28586	106,35
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг		(25831,5)	(25823)	100,07
Валовая прибыль		4559,0	2763	165,01
Коммерческие расходы		110		100,0
Управленческие расходы				
Прибыль (убыток) от продаж		4449	2763	161,02
Прочие доходы Прочие расходы		390	936	41,66
Прибыль (убыток) до налогообложения		4059	1827	222,17
Налог на прибыль		811,8	365	222,17
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода		3247,2	1462	222,11

Спасибо за внимание.

Доклад окончен.