

Слайд 1

Уважаемый председатель, уважаемые члены государственной аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы – **«АНАЛИЗ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА И ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКТОВ (УСЛУГ) ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ СТАНДАРТОВ СЕРИИ ISO».**

Слайд 2

Итак, **целью** работы является анализа качества и конкурентоспособности товаров и услуг организации и разработка решений по их улучшению в мебельной фабрике ООО «Виктория».

Задачи исследования представлены на слайде.

Слайд 3

Итак, ООО «Виктория» – одна из ведущих российских компаний по производству мебели на заказ. Компания работает на российском рынке более 10 лет. Основу успеха деятельности ООО «Виктория» составляет высокий уровень технологичности производства, в основе которого лежит полная автоматизация производственных процессов. Хорошо налаженная система производственной деятельности ООО «Виктория» способна не только изготавливать качественную мебель из современных материалов, но и чутко улавливать актуальные тенденции мебельной моды и дизайна, воплощая их в реальность. Анализ объемов производства и реализации начнем с оценки исполнения плановых показателей. Для этого обратимся к данным, представленным в таблице. Данные, представленные в таблице, говорят о низкой эффективности системы планирования объемов производства и реализации продукции в ООО «Виктория», поскольку плановые показатели не соответствуют фактическим.

Слайд 4

Далее анализ системы планирования объемов производства и реализации, представленный в таблице, показал, что складские остатки не учитываются финансово-экономическим отделом. Данные таблицы показывают, что в 2018 году отмечается существенное сокращение чистой прибыли, падают объемы продаж и производства продукции. Данная тенденция служит сигналом о дестабилизации финансового положения компании.

Слайд 5

Также для наглядности сведем рассчитанные показатели товарооборота в таблицу. Таким образом, данные, представленные в таблице, подтверждают вывод о низкой эффективности системы управления продажами.

Слайд 6

Итак, наиболее приоритетным критерием является точность отверстий под крепежные детали, так как при не точном расстоянии между осями отверстий под крепежные детали собрать конструкцию будет невозможно. Устойчивость мебели должна быть обеспечена как при статических, так и при динамических нагрузках. Таблица с размерами сквозных отверстий представлена в ГОСТ 11284-75 «Отверстия сквозные под крепежные детали». Поле допуска для отверстий указано в ГОСТ 25347-82 «Единая система допусков и посадок. Поля допусков и рекомендуемые посадки». По данному ГОСТу поле допуска будет $\pm 0,5$ мм. Анализ фактического уровня качества критерия проведем, пользуясь методом гистограмм. Для этого необходимо взять 25 фактических значений исследуемого критерия качества, в моем случае это будет расстояние между осями отверстий под крепежные детали. Для сборки раскладных диванов мебельного комбината «Виктория» используются листы фанеры длиной 150 мм. В таблице 2.5 представлены расстояния между осями отверстий для раскладных диванов мебельного комбината «Виктория».

Слайд 7

Далее на основе полученных данных, определяем количество единиц продукции, выпадающих в тот или иной интервал и строим гистограмму распределения. Сравнивая ее с полем допуска на исследуемый критерий. Гистограмма свидетельствует, что в ходе реализации процесса существенно изменились условия. Необходимо выявить причины изменений. Также присутствует многовершинность, фактические значения концентрируются относительно нескольких центров. Это свидетельствует о влиянии негативных факторов и необходимости выявить причину данного смещения, а также установить сущность данного явления и закономерность его влияния на качество объекта.

Слайд 8

Таким образом, нами выделены следующие возможные причины снижения качества продукции, представленные на слайде.

Слайд 9

Далее проведем метод попарных сравнений и выявим 3 основные первопричины.

Слайд 10

Также проведем оценку конкурентоспособности предприятия экспертным методом. Опираясь на экспертное мнение директора ООО "Виктория", четыре фирмы - конкурента по продаже обуви и кожгалантереи получили соответствующие оценки в баллах.

Слайд 11

Таким образом, используя полученные результаты в таблице, представлен расчет уровня конкурентоспособности анализируемых предприятий. Можно сделать вывод, что самый высокий уровень конкурентоспособности у ООО «Виктория» и «Дуэт». Причинами этого является более длительное время работы, активным участием в жизни города, более частое проведение мероприятий стимулирующего характера. Самый низкий уровень конкурентоспособности у ООО «Виктория» 3,17 балла, причинами этого является: в деятельности предприятия не используются новейшие информационные технологии, следовательно процесс обслуживания потребителей замедляется. У предприятия «Сибирская мебельная компания» уровень конкурентоспособности составляет 3,28 балла, следовательно для его повышения необходимо разработать мероприятия совершенствующие его.

Слайд 12

Также радиальные диаграммы конкурентоспособности рассматриваемых фирм – конкурентов, относительно «Виктория» по значениям конкурентоспособности каждого показателя представлены на рисунке.

Слайд 13

Далее нами были предложены мероприятия по выявленным несоответствиям, направленные на совершенствование качества на мебельном комбинате «Виктория», такие как:

1. Курсы повышения квалификации;
2. Введение специальной должности (качество сырья);
3. Постоянное техническое обслуживание оборудования. Дополнительная оплата работникам;
4. Введение специальной должности (контроль электрического снабжения);

5. Обновление оборудования (покупка новых швейных машин);
6. Аренда помещений под склад.

Общая сумма затрат на мероприятия составляет 1 521 200 рублей. Доход от проведенных мероприятий оставляет 1 344 000 рублей. Затраты на мероприятия окупятся через 14 месяцев.

Слайд 14

Таким образом, Цель работы достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.