

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

Тема: Конкурентоспособность
предприятия и пути ее повышения (на
примере ООО «Тополёк»)

Выполнил: студент 5 курса
направление **38.03.02 Менеджмент**
профиль «Экономика и управление организацией»
Котов Р.В.

Научный руководитель ВКР:
Нацыпаева Е.А., к.э.н, доцент

Цель выпускной квалификационной работы:

изучение теоретических и практических основ определения конкурентоспособности предприятия оптовой торговли и предложение мероприятий по повышению его конкурентоспособности.

Задачи исследования:

- изучить и систематизировать теоретические положения, характеризующие сущность конкурентоспособности предприятия;
- определить существующие методические подходы к оценке конкурентоспособности предприятия;
- провести оценку конкурентоспособности торгового предприятия;
- выявить основные направления повышения конкурентоспособности предприятия.

Методы оценки конкурентоспособности предприятия

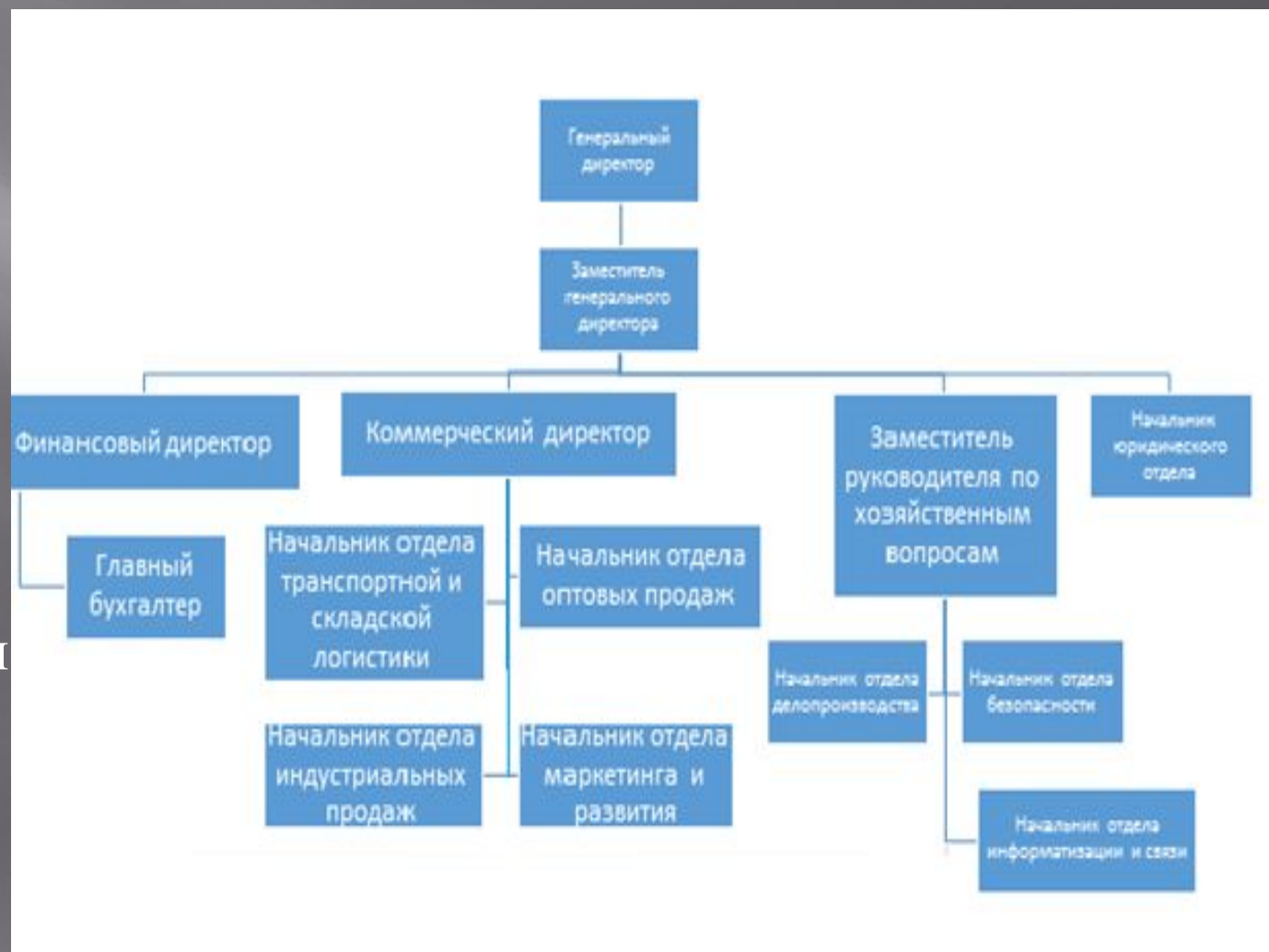
- ▣ Матричные методы.
- ▣ Методы, базирующиеся на оценке конкурентоспособности продукции.
- ▣ Методы, базирующиеся на теории эффективной конкуренции.
- ▣ Комплексные методы.

Объект исследования ООО «Тополёк»

Местонахождение:

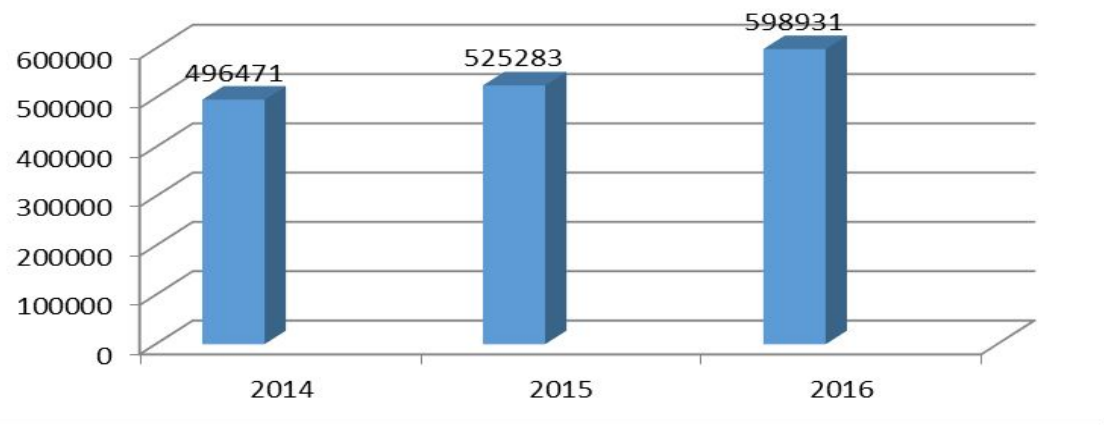
413121, Саратовская область,
г. Энгельс, ул. М. Расковой, 12.

основной код вид деятельности:
50.30.1 - Оптовая торговля
автомобильными деталями, узлами и
принадлежностями.

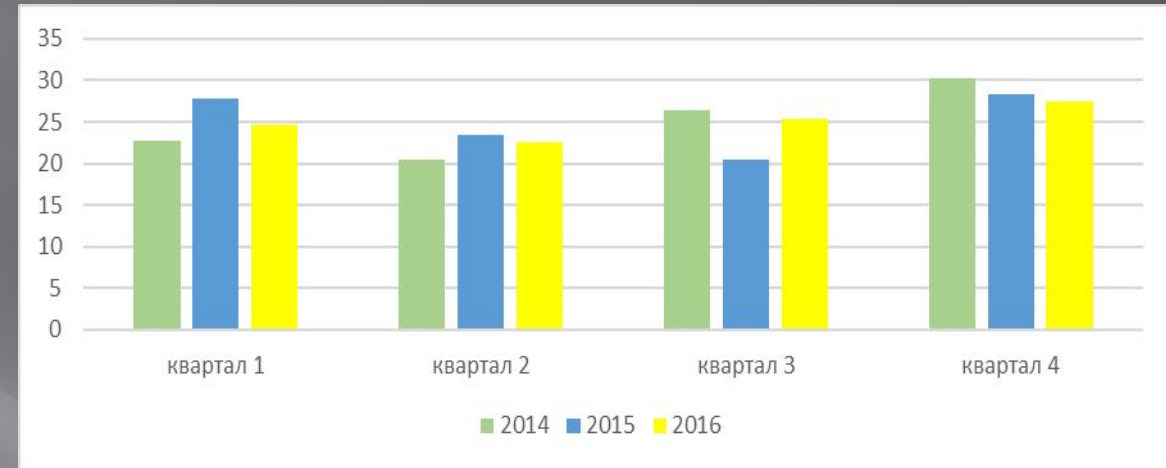


Анализ товарооборота ООО «Тополёк»

Динамика розничного товарооборота

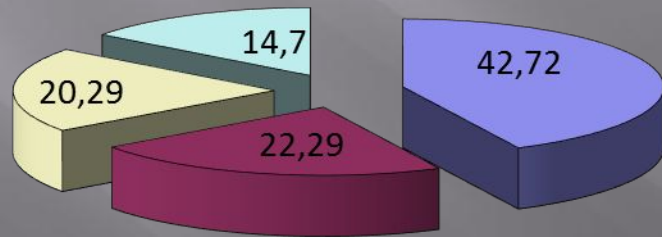


Равномерность развития товарооборота



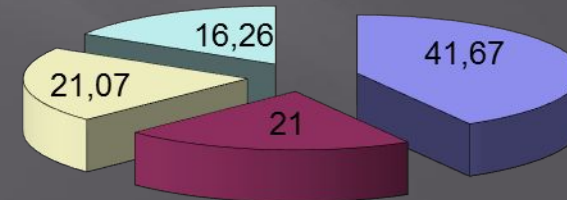
Структура товарооборота магазина

2014



■ автозапчасти ■ автохимия ■ масла ■ аксессуары и пр.

2016



■ Автозапчасти ■ Автохимия ■ Масла ■ Аксессуары и пр.

Динамика финансовых результатов ООО «Тополёк»

| Показатели | 2014 | 2015 | 2016 |
|--|--------|--------|--------|
| Выручка | 525283 | 598931 | 573530 |
| Себестоимость продаж | 459783 | 532708 | 501987 |
| Валовая прибыль (убыток) | 65500 | 66223 | 71543 |
| Коммерческие расходы | 44260 | 46653 | 46298 |
| Управленческие расходы | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 21240 | 19570 | 25245 |
| Доходы от участия в других организациях | 0 | 0 | 0 |
| Проценты к получению | 0 | 0 | 0 |
| Проценты к уплате | 263 | 0 | 0 |
| Прочие доходы | 5071 | 3881 | 6847 |
| Прочие расходы | 2346 | 2596 | 546 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 23702 | 20855 | 31546 |
| Текущий налог на прибыль | 4932 | 3342 | 6432 |
| • в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы) | 191 | 0 | 0 |
| Изменение отложенных налоговых обязательств | 0 | 0 | 0 |
| Изменение отложенных налоговых активов | 0 | 0 | 0 |
| Прочее | 0 | 0 | 0 |
| Чистая прибыль (убыток) | 18770 | 17513 | 25114 |

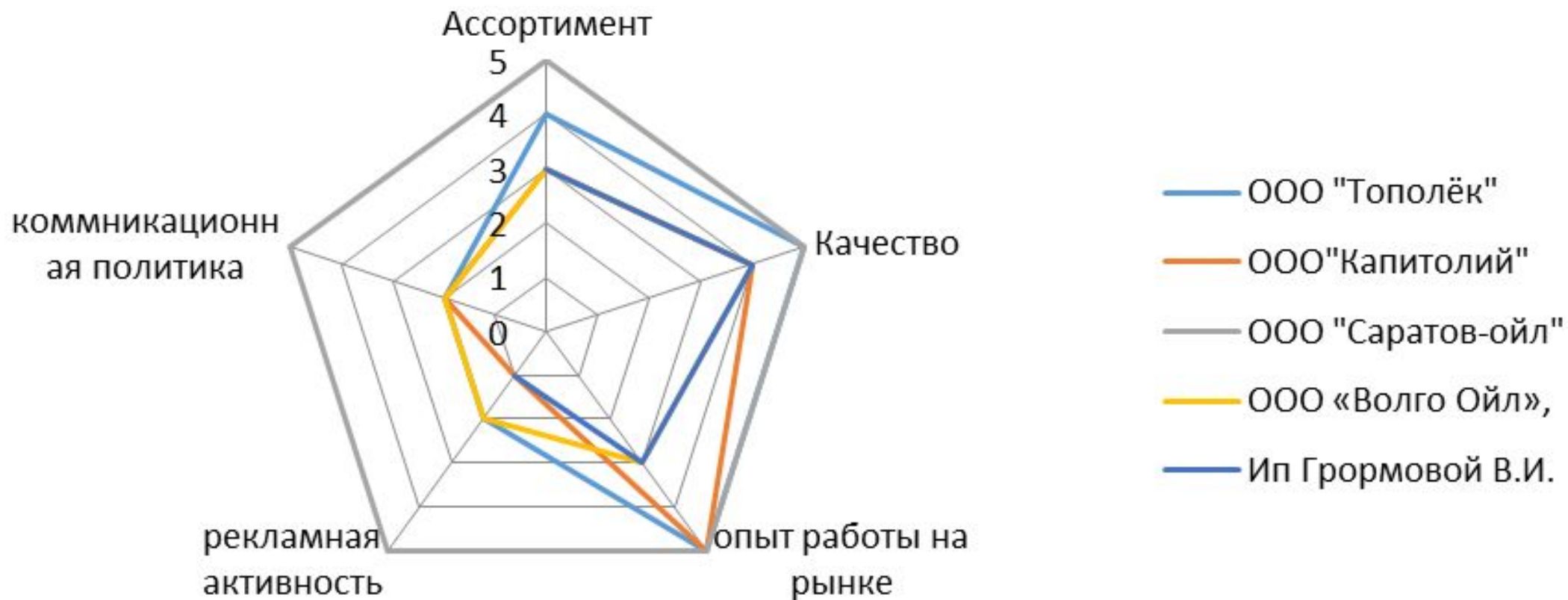
Динамика рентабельности продаж

| Показатели | 2014 | 2015 | 2016 |
|----------------------------|-------|-------|-------|
| Прибыль (убыток) от продаж | 21240 | 19570 | 25245 |
| Рентабельность продаж, % | 4.04 | 3.27 | 4.40 |

Swot-анализ ООО «Тополёк»

| | | |
|--|---|--|
| <p>Сильные стороны организации:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Хорошая репутация на рынке и авторитет у потребителей; 2. Индивидуальный подход к каждому потребителю; 3. Длительная история и присутствие на рынке 4. Стабильная работа с поставщиками; 5. Широкий ассортимент продукции; 6. Квалифицированный персонал | <p>Угрозы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Неблагоприятная налоговая политика 2. Возрастающее конкурентное давление 3. Выход на рынок конкурентов с более низкими издержками; 4. Снижение покупательной способности населения; 5. Нестабильность цен поставщиков <ol style="list-style-type: none"> 1. Укрепление связей с постоянными клиентами; 3. Поиск поставщиков с более привлекательными условиями работы; 4. Изучение конкурентных преимуществ, для улучшения собственной позиции на рынке. | <p>Возможности:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Выход на новый рынок 2. Расширение предлагаемого ассортимента 3. Периодически проводим обучение для персонала организации; 4. Быстро развивающиеся информационные технологии <ol style="list-style-type: none"> 1. Реклама, новая продукция 2. Дополнительные услуги для клиентов (работа по предварительному заказу) 3. Выявление нереализованных потребностей покупателей для их последующего удовлетворения. |
| <p>Слабые стороны организации:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Нет долгосрочной стратегии развития, целей развития организации; 3. Слабое управление запасами; 4. Цены выше, чем у конкурентов; 5. Снижение показателей рентабельности. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Привлечение новых источников финансирования 2. Размещение рекламы в сети интернет; 3. Сокращение затрат на транспортные услуги. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Поиск новых инвестиций на продвижение новой продукции; 2. Создание резервов фондов организации, продвижения продукции на рынке; 3. Поддержание транспортного парка в хорошем состоянии. |

Многоугольник конкурентоспособности



Направления повышения конкурентоспособности ООО «Тополёк»

- ▣ Усиление мер по продвижению (создание сайта, рекламные мероприятия)
- ▣ Совершенствование управления продажами

Эффективность мероприятий по повышению конкурентоспособности магазина

| Показатель | Сумма, тыс. руб. |
|---|------------------|
| Создание веб – сайта, тыс. руб. | 35,9 |
| Приобретение ПО конфигурации “1С: Управление торговлей 8” на базе платформы 8.2 | 13 |
| Полиграфическая продукция (буклеты, листовки) | 17,5 |
| Итого затрат | 66,4 |
| Увеличение прибыли | 251,1 |
| Эффективность | 3,78 |

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ