

**Выпускная квалификационная работа
на тему: «Повышение
конкурентноспособности предприятия
на примере ООО «Крым-Роз», г.
Симферополь.**

Выполнил: студент группы МГБ-531-з
Мулламетов Э.Э.
Научный руководитель:
к.г.н., доцент Чугунова Т.Н.

Цель работы заключается в оценке конкурентоспособности на основе положений теории совершенной конкуренции ООО «Крым-Роз».

В процессе работы были выполнены следующие задачи:

- изучить теоретические основы конкурентоспособности предприятия;
- составить общую характеристику деятельности избранного предприятия ООО «ФИРМА «КРЫМ-РОЗ»»;
- проанализировать информацию о покупателях и конкурентах данного предприятия;
- проанализировать эффективность существующей стратегии предприятия;
- разработать и обосновать рекомендации по повышению конкурентоспособности предприятия на основе разработанных предложений, провести расчет эффективности их внедрения.

ООО «Фирма «Крым-Роз»»

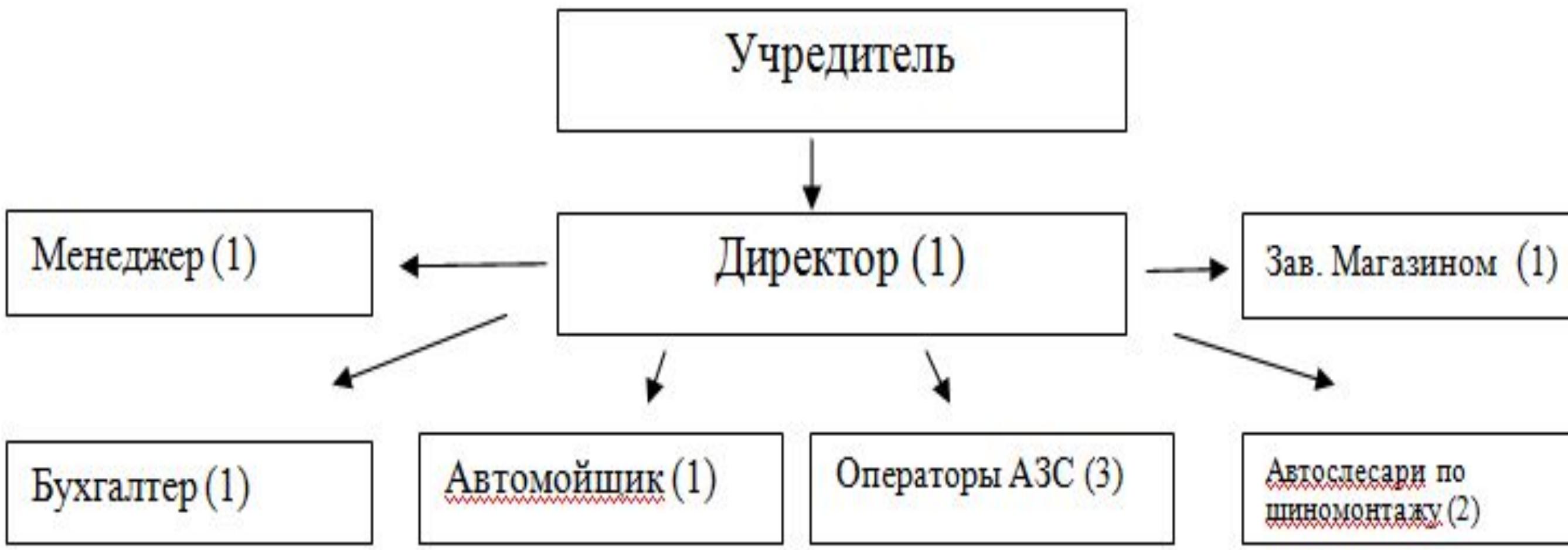
- Форма собственности: частная.
- Юридический адрес: 298600, Российская Федерация, Республика Крым, г. Симферополь, ул. Ленина, 25, кв. 13.
- Фактический адрес: г. Симферополь, ул. Объездная, 25.
- Основная деятельность АЗС- предоставление услуг по оптовой и розничной реализации нефтепродуктов; экспорту нефтепродуктов; а также техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств.

Состав ООО «Фирма «Крым-Роз»

- АЗС
- Мойка
- Парковка
- Кафе



Организационная структура ООО «Фирма «Крым-Роз»



Поставщики

ООО «Кедр»

- **поставляет автомобильный бензин высокого качества А-95-Евро, вида и, класса D по ГОСТ 4839: 2007, на базе которого также изготавливают Pulls 95.**

ОАО «Атан»

Является официальным представителем ТНК в Крыму. Поставляет бензин автомобильный повышенного качества А-92-Евро, вида и, класса D по ГОСТ 4839: 2007, а также дизельное топливо повышенного качества (Евро) марки F, вида и согласно ДСТУ 4840: 2007, на базе которого изготавливают и Pulls Diesel.

-

Финансовые показатели деятельности ООО «Фирма «Крым-Роз»

Наименование показателя	За отчетный год (тыс. руб)	За предыдущий год (тыс.руб)
Выручка	6116	710
Расходы по обычной деятельности	3055	700
Прочие расходы	53	-
Налоги на прибыль	12	14
Чистая прибыль	2996	-4

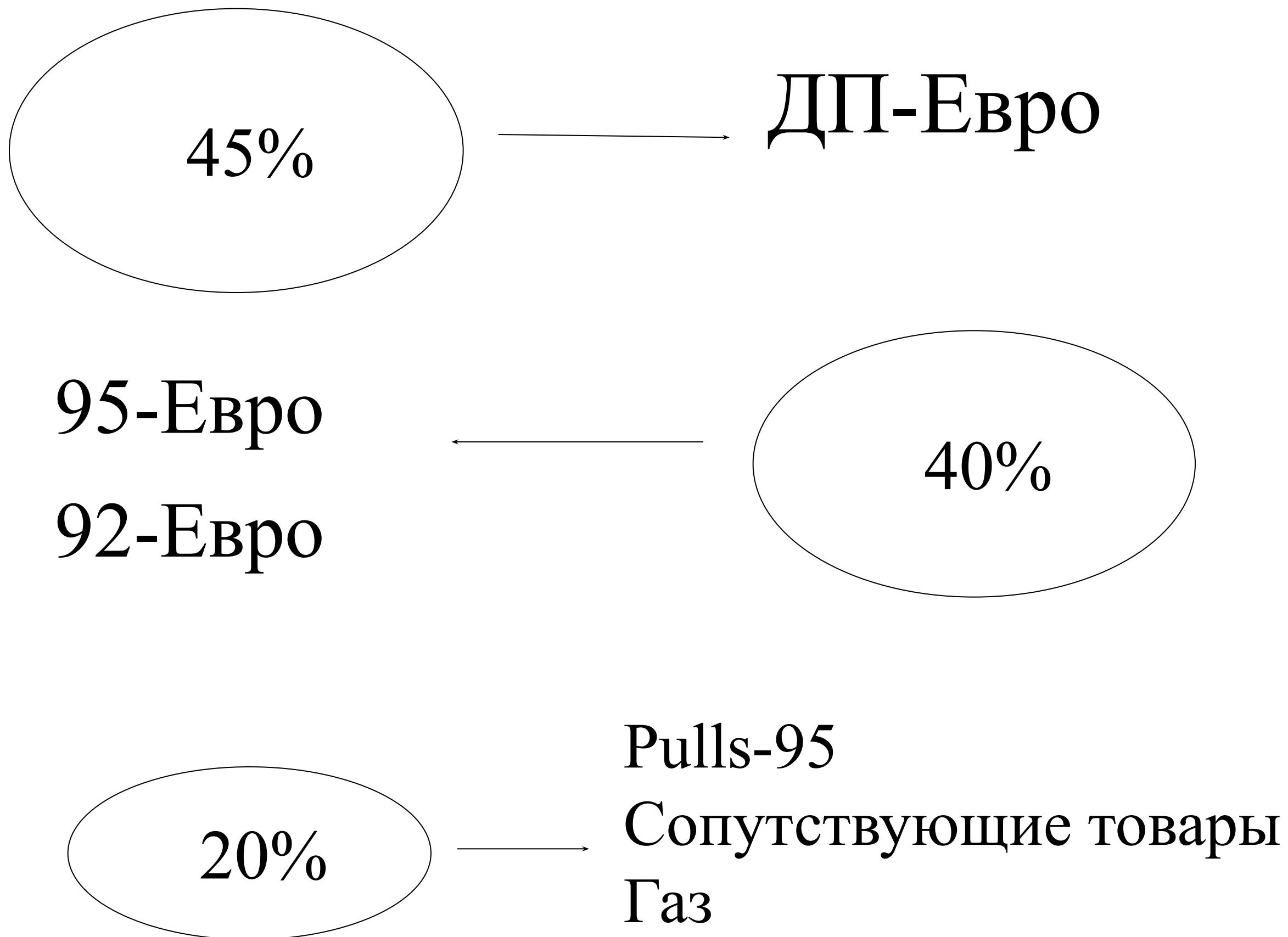
На 2016 год по финансовым показателям предприятие выявлено как прибыльное.
Доход в 2016 г. составил 2 млн. 996 тыс. руб.

Объемы продаж ООО «Крым-РОЗ»

Товар (группа товаров)	Объем продаж за 2016 год		Доля в общем объеме продаж, %	
	тыс.тонн	тыс.руб.	По количеству	По стоимости
Pulls-95 (Т1)	54,7	1657,7	5,6	6,2
Pulls Diesel (Т2)	102,6	2821,34	10,5	10,6
95-Евро (Т3)	184,7	5198,47	18,8	19,4
92-Евро (Т4)	205,2	5597,18	20,9	20,9
ДП-Евро (Т5)	433,2	10964,67	44,2	41,1
Сопутствующие товары (Т6)	-	314,2	-	1,2
Газ (Т7)	-	158,19	-	0,6
Всего	980,4	26711,75	100	100

АВС-анализ товарного предложения предприятия

Товар (группа товаров)	Объем продаж за год, млн. руб.	Доля в общем объеме продаж, %		Рекомендованные группы АВС		
		По количеству	по стоимости	Количество	Стоимость	Группа
T5	10964,67	44,2	41,1	44,2%	41,1%	A
T4	5597,18	65,1	62	39,7%	40,3%	B
T3	5198,47	83,9	81,4			
T2	2821,34	94,4	92	16,1%	18,6%	C
T1	1657,7	100	98,2			
T6	314,2	-	99,4			
T7	158,19	-	100			
Сумма	26711,75					



Анализ конкурентоспособности ООО «Крым-Роз» и конкурентов

Степень значимости (доля единицы)	Показатель	ООО «Крым-Роз»	ООО «Развитие сервиса»	ОАО «Атан»	ООО «Нефтетрейд »
0,1	Ассортимент товаров и услуг	3	5	5	3
0,2	Уровень цен	4	3	3	3
0,05	Использование информационн ых технологий	1	5	2	1
0,25	Качество услуг	4	5	5	3
0,2	Реклама	2	4	2	1
0,2	Доля на рынке	3	5	5	3
1	Итого	17	27	22	14

SWOT- анализ ООО «Фирма « Крым-Роз»

Главные внутренние преимущества:

- Предприятие возглавляют квалифицированные руководители, имеющие большой опыт работы;
- 9 лет на рынке создали постоянную базу клиентов;
- Достаточность финансовых ресурсов;
- Хорошая репутация у покупателей;
- Высокий контроль качества;
- Хорошая мотивация персонала;
- Конкурентоспособная ценовая политика.

Возможности:

- Улучшение сервиса и сокращение времени на обслуживание.
- Увеличение контроля над расходами.
- Исследование новых рынков сбыта
- Возможность выхода на рынок реализации топлива в других регионах.
- Учет недостатков конкурентов.
- Увеличение спроса на продукцию.

Главные внутренние недостатки:

- Малая заинтересованность рядовых работников в развитии предприятия;
- Степень износа техники - до 50% по отдельным подразделениям;
- Неспособность компании принимать оперативные решения;
- Неучастие персонала в принятии управленческих решений;

Угрозы:

- Большое количество конкурентов и появление новых.
- Увеличение цен на материалы.
- Растущее конкурентное давление.
- Изменение политики поставщика.
- Рост цены на нефтепродукты.
- Снижение репутации.

Внедрение Кофейного автомата



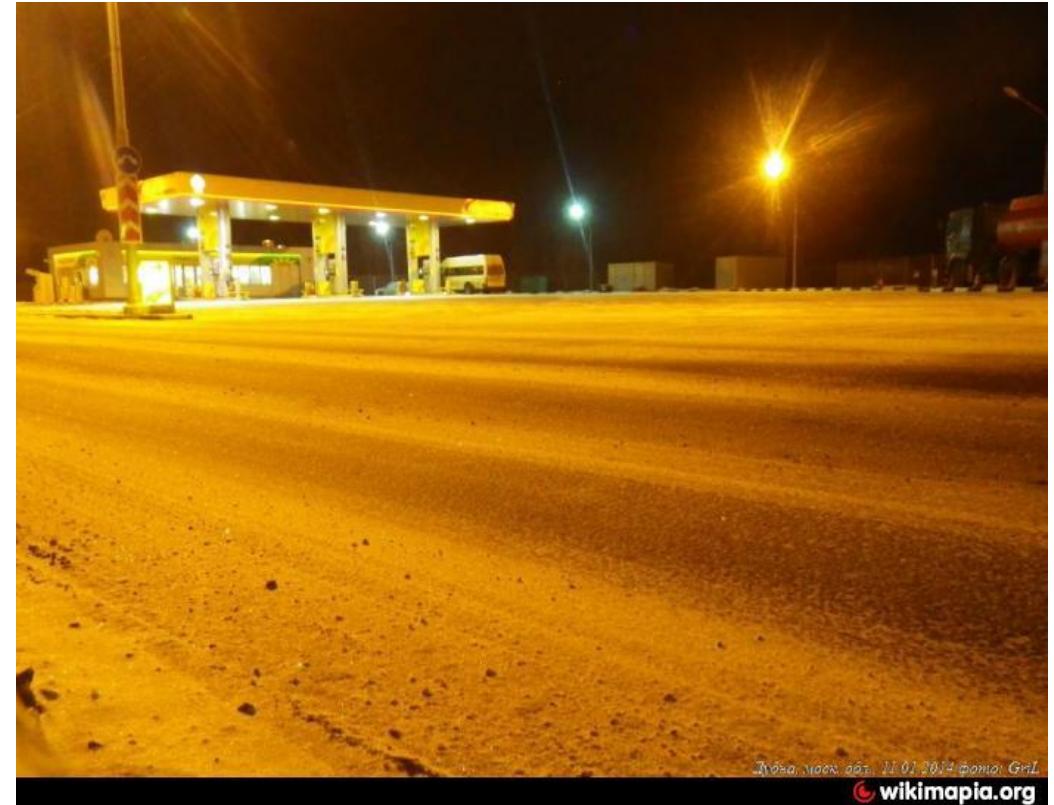
20 чашек простых * 18 руб = 360 руб.

20 чашек капучино или мокаччино * 28 руб = 560 руб.

920 руб в день * 30 дней (рабочих дней) = 27 600 руб./мес.

27600 - 1500(аренда) - 5000 (стоимость продуктов для наполнения в кофе-автомат) - 2000 (прочие расходы) = 19100 руб. (прибыль)

Круглосуточный режим АЗС



6 сменных сотрудников в течение месяца

с надбавкой в 6000 руб. в месяц

$6 * 6000 \text{ руб.} = 36000 \text{ руб./ мес.}$

Предположим, что за ночь на АЗС заправилось 20 автомобилей и посетило супермаркет 20 человек.

20 автомобилей заправилось на сумму $300 * 20 = 6000 \text{ руб.}$

20 посетителей маркета, где каждый приобрел товар в среднем на 100 руб. $: 100 * 20 = 2000 \text{ руб.}$

Итого $6000 + 2000 = 8000 \text{ руб.}$ выручки за ночь.

$8000 \text{ руб.} * 30 \text{ (дней)} = 240000 \text{ руб.}$ Выручка за ночное дежурство в месяц.

$240000 - 36000 - 5000 \text{ (прочие затраты)} = 199000 \text{ руб.}$ (прибыль).

Доклад окончен.

Спасибо за внимание!