

**Выпускная
квалификационная работа
на тему:**

**Управление конкурентоспособностью
предприятия ООО «Актуаль» в рыночных
условиях**

Работу выполнила: Кутурова О.В.

*Работу проверил: Вдовина Ирина
Валентиновна*

Цель работы

Проанализировать конкурентоспособность предприятия ООО «Актуаль» и предложить мероприятия по ее повышению

рассмотреть теоретические основы управления конкурентоспособностью предприятия в рыночных условиях

проанализировать и оценить конкурентоспособность предприятия на примере ООО «Актуаль»

Задачи работы:

предложить мероприятия, направленные на повышение конкурентоспособности предприятия в рыночных условиях на примере ООО «Актуаль»

**Объект
исследования**

ООО «Актуаль»

**Предмет
исследования**

***Управление
конкурентоспособностью
предприятия ООО «Актуаль»***

Основная деятельность предприятия ООО «Актуаль»

Место нахождения:

241520, Брянская область, Брянский район, с. Супонево, ул. Фрунзе, д. 83/а.

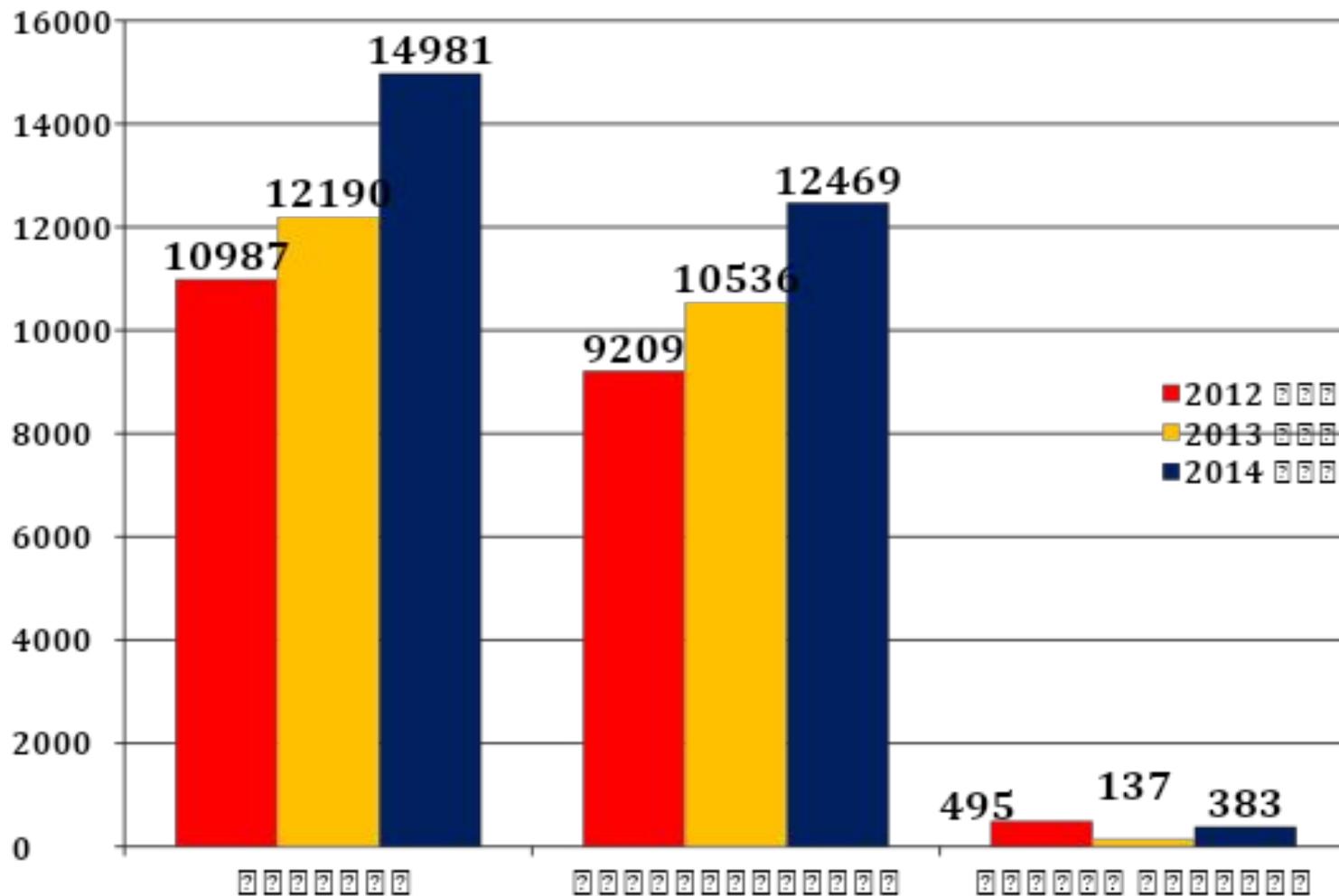
Цель Предприятия:

Извлечение прибыли

Предметом ООО «Актуаль» является :

- Производства мебели;
- оптовая торговля бытовой мебелью;
- оптовая торговля офисной мебелью;
- прочая оптовая торговля;
- производство строительных деревянных конструкций, включая сборные деревянные строения, и столярных изделий;

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ООО «АКТУАЛЬ»



Внешняя среда предприятия ООО «Актуаль»

Факторы	Возможности	Угрозы
Политически (Р-факторы)	<p>1. Экономические интересы и связанные с этим попытки политического управления могут улучшить условия для функционирования товарных отраслей.</p> <p>2. Уменьшение таможенных пошлин</p>	<p>1. Сильное влияние со стороны органов местной и региональной власти.</p> <p>2. Нестабильность политической обстановки в стране ведёт к дестабилизации экономики</p>
Экономические (Е-факторы)	<p>1. Индексация заработной платы</p> <p>2. Увеличение прожиточного минимума в Брянской области до 6969 руб.</p> <p>3. Уменьшение таможенных пошлин</p>	<p>1. Кризисы банковской системы обуславливают высокие ставки за кредит, что в большинстве случаев препятствует расширению производств.</p> <p>2. Увеличение инфляции в стране в 2014 г. до 7,4%</p> <p>3. Увеличение ставки рефинансирования до 8,25%</p> <p>4. Увеличение курса доллара в 2014 году до 46,1 руб.</p>
Социальные (S-факторы)	<p>1. Увеличение коэффициента рождаемости в Брянской обл. В 2014 по сравнению с 2013 году на 0,1 %. Снижение коэффициента смертности с 15,7 до 15,5</p> <p>2. Увеличение среднемесячной з/п в Брянской области на 2075 руб. или на 10,9%.</p> <p>3. Уменьшение числа граждан с доходом ниже прожиточного минимума.</p> <p>4. Уменьшение числа безработных на 2 тыс.руб.</p>	<p>1. Снижение численности населения в Брянской области на 4555чел.</p> <p>2. Дефицит высококвалифицированных молодых кадров вызывает угрозу для производственной деятельности и развития предприятия.</p> <p>3. Уменьшение числа занятых на 3 тыс.человек.</p>
Технико-	<p>1. Постоянное появление технических и технологических новинок для производства</p>	<p>1. Появление новых технологий, позволяющих более мобильным конкурентам производить более дешёвую</p>

Внутренняя среда ООО «Актуаль»

Сильные стороны

1. Прочные взаимоотношения с клиентами;
2. Высокое качество продукции;
3. Способность адаптироваться к новым рыночным условиям;
4. Высококвалифицированные кадры;
5. Современная материально-производственная база.
6. Широкий ассортимент предлагаемых услуг
7. Активная рекламная политика

Возможности

1. Растущая доступность высококачественных СМ и ремонтных работ;
2. Дополнительный рост объема продаж и получение сверхприбыли за счет уменьшения рыночной доли конкурентов с более высокой ценой на аналогичные изделия

Слабые стороны

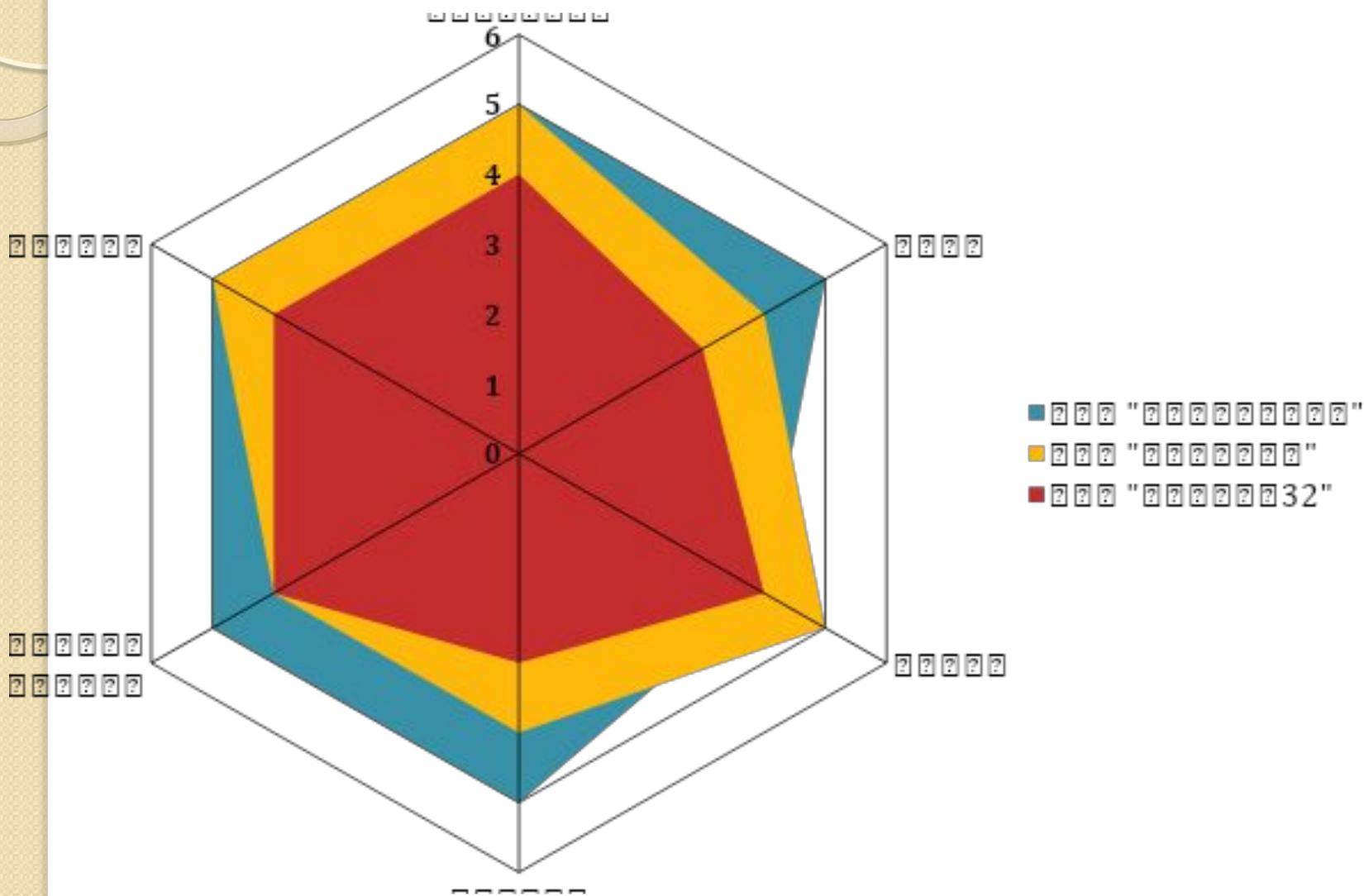
1. Высокие материальные затраты;
2. Отсутствие достаточной и надежной управленческой информации;
3. Незрелость навыков маркетинговой деятельности;
4. Слаборазвитые информационные и коммуникационные технологии;
5. Отсутствие необходимого для нормальной деятельности количества оборотных средств.

Угрозы

1. Повышение цен на закупку материалов на 12%
2. Увеличение уровня инфляции в Брянской области до 7,4%
3. Высокое налоговое бремя
4. Активность конкурентов, уменьшающая доходы;
5. Изменение предпочтений потребителей;
6. Уменьшение чувствительности потребителей к ценам
7. Анализ конкурентов

Модель пяти сил портера М. Портера

1.«Центральный ринг»



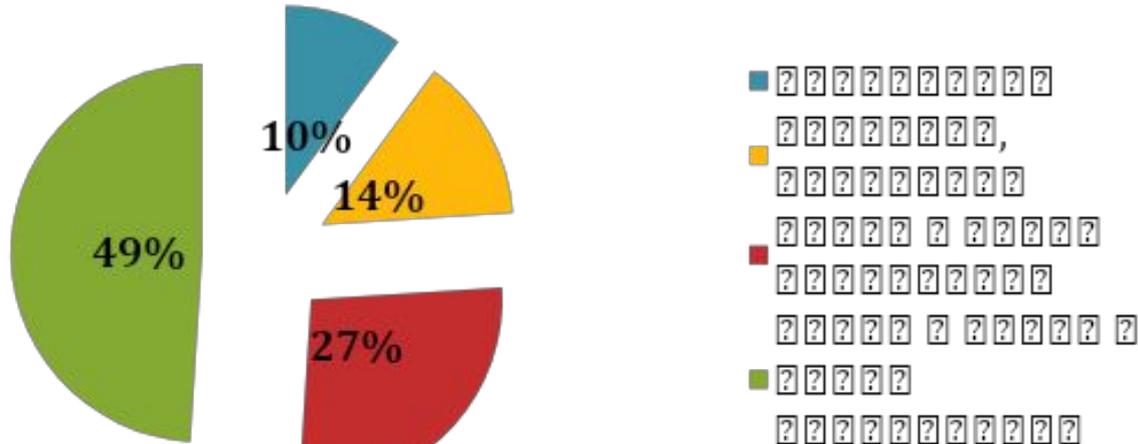
2. Конкуренция со стороны товаров-заменителей

3. конкуренция со стороны потенциальных конкурентов

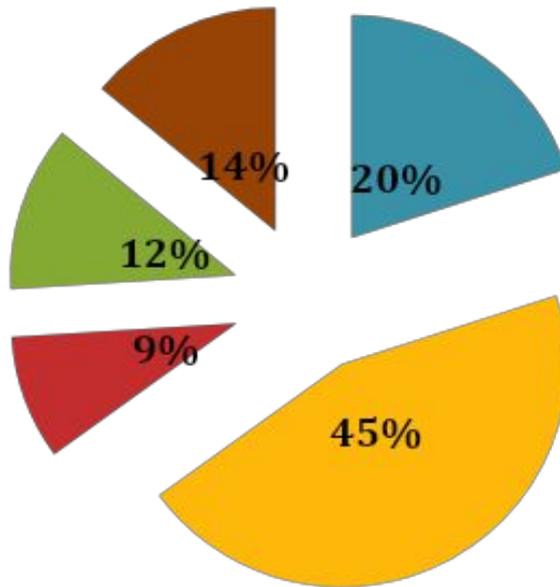
4. Поставщики

<i>Поставщики</i>	<i>Поставляемая продукция</i>
<i>ООО «Фурнитура для мебели»</i>	Лесосырье, фурнитура, мебельные ткани
<i>ООО "Аркаим"</i>	мебельная фурнитура, мебельные светильники, наполнители для мебели, лесосырье
<i>АО "АвтоТрансСервис"</i>	Железнодорожные перевозки
<i>ООО "Экстралес"</i>	Лесосырье, фурнитура, мебельные ткани
<i>ООО "Вега"</i>	мебельная фурнитура, декор для мебели,

5. Потребители



■ ??????????
?????????,
?????????
????? ? ?????
■ ??????????
???????? ? ???? ?
■ ??????
????????



■ ??????????
■ ??????
■ ????????? ? ????
■ ??????
■ ??????

Мероприятия по повышению конкурентоспособности ООО «Актуаль»

Расширение производства, посредством включения в ассортимент детской мебели

Разработка эффективной ценовой политики

Открытие новой торговой точки в городе Брянск

Активная рекламная кампания

**Общий экономический эффект от мероприятий:
1440,4 тыс.руб.**



***СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!!!***