

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

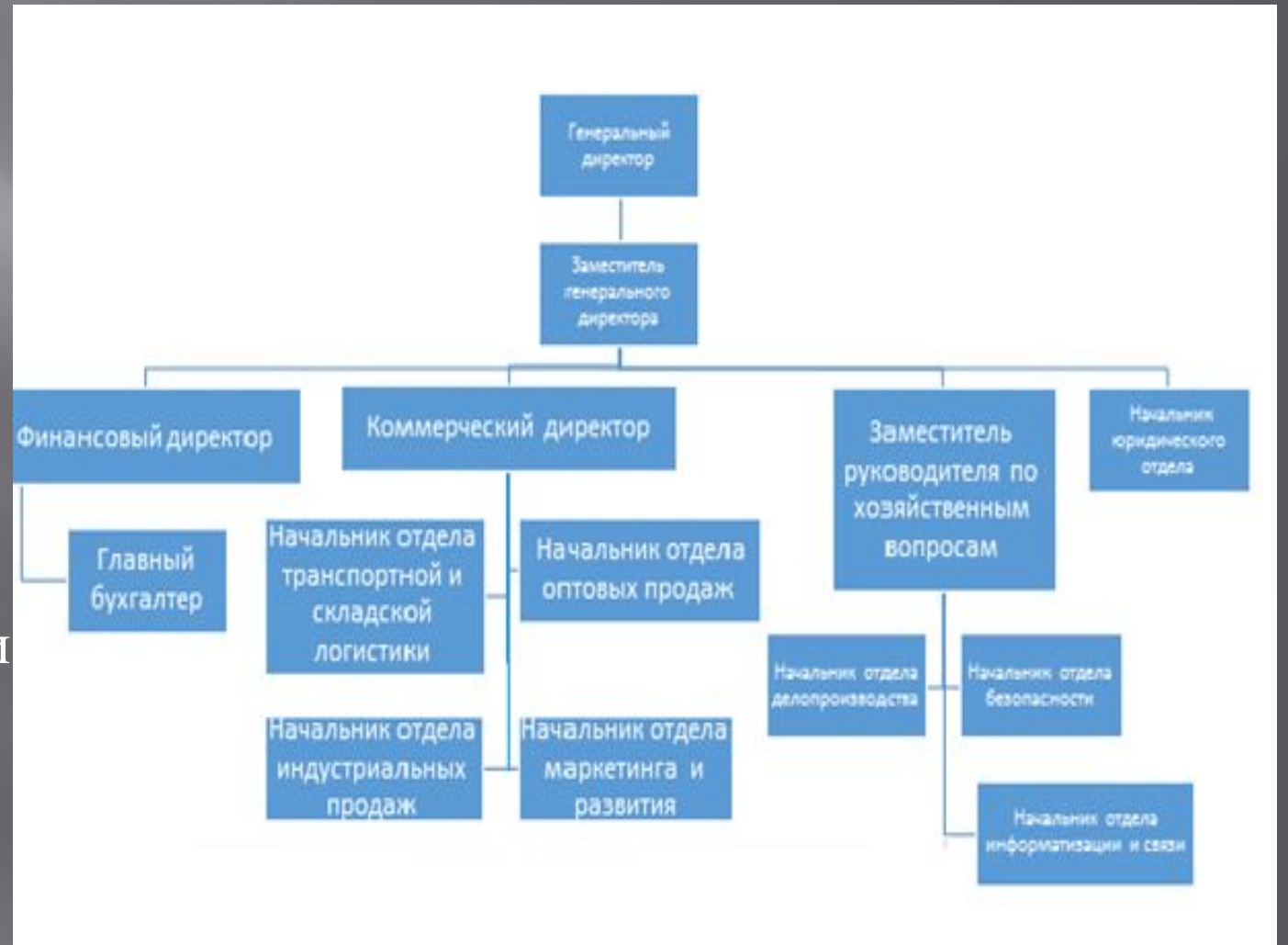
- ▣ Матричные методы.
- ▣ Методы, базирующиеся на оценке конкурентоспособности продукции.
- ▣ Методы, базирующиеся на теории эффективной конкуренции.
- ▣ Комплексные методы.

Объект исследования ООО «Тополёк»

Местонахождение:

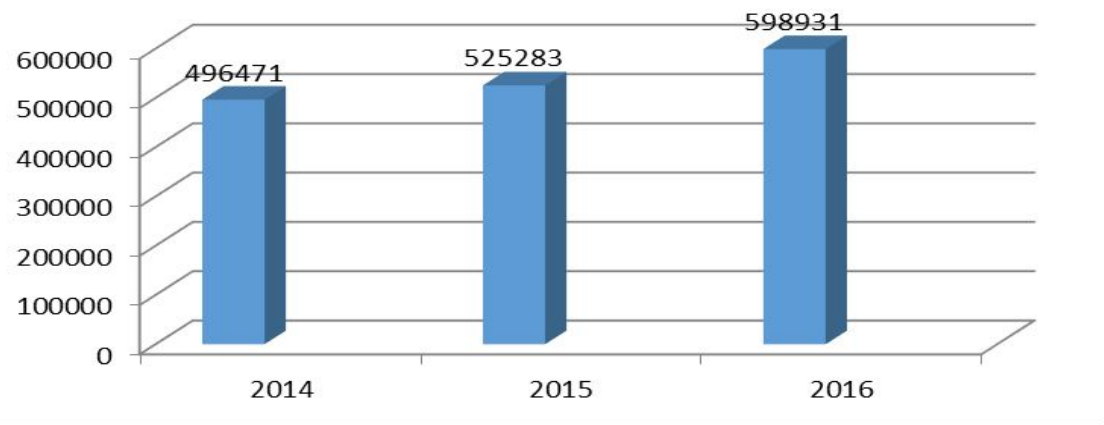
413121, Саратовская область,
г. Энгельс, ул. М. Расковой, 12.

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

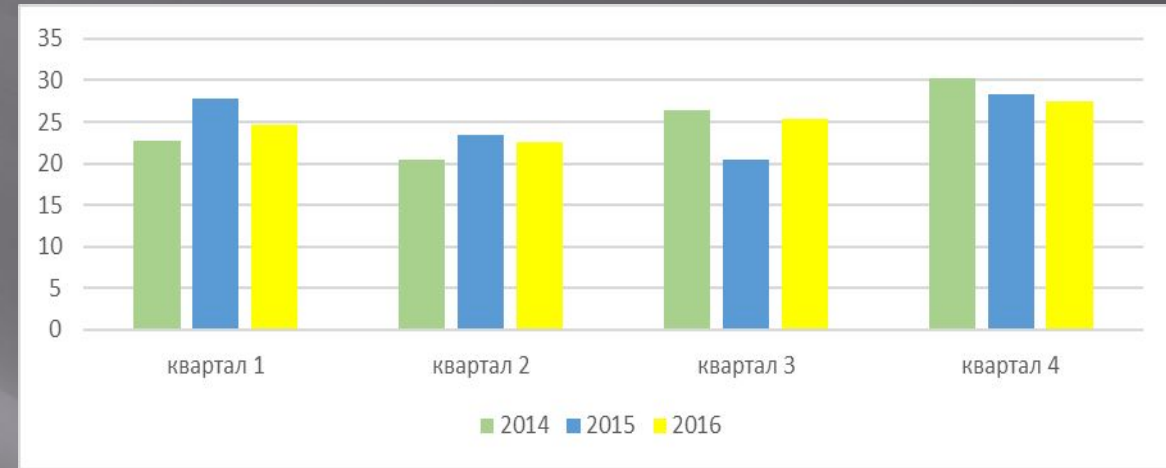


Анализ товарооборота ООО «Тополёк»

Динамика розничного товарооборота

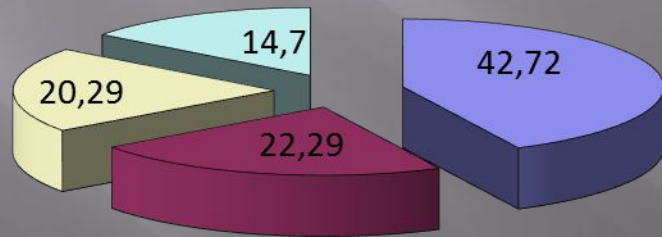


Равномерность развития товарооборота



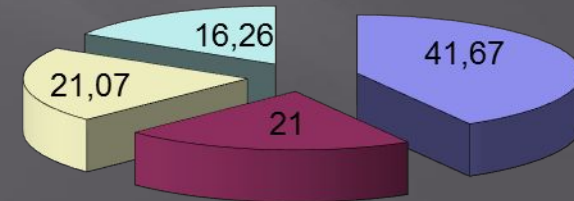
Структура товарооборота магазина

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

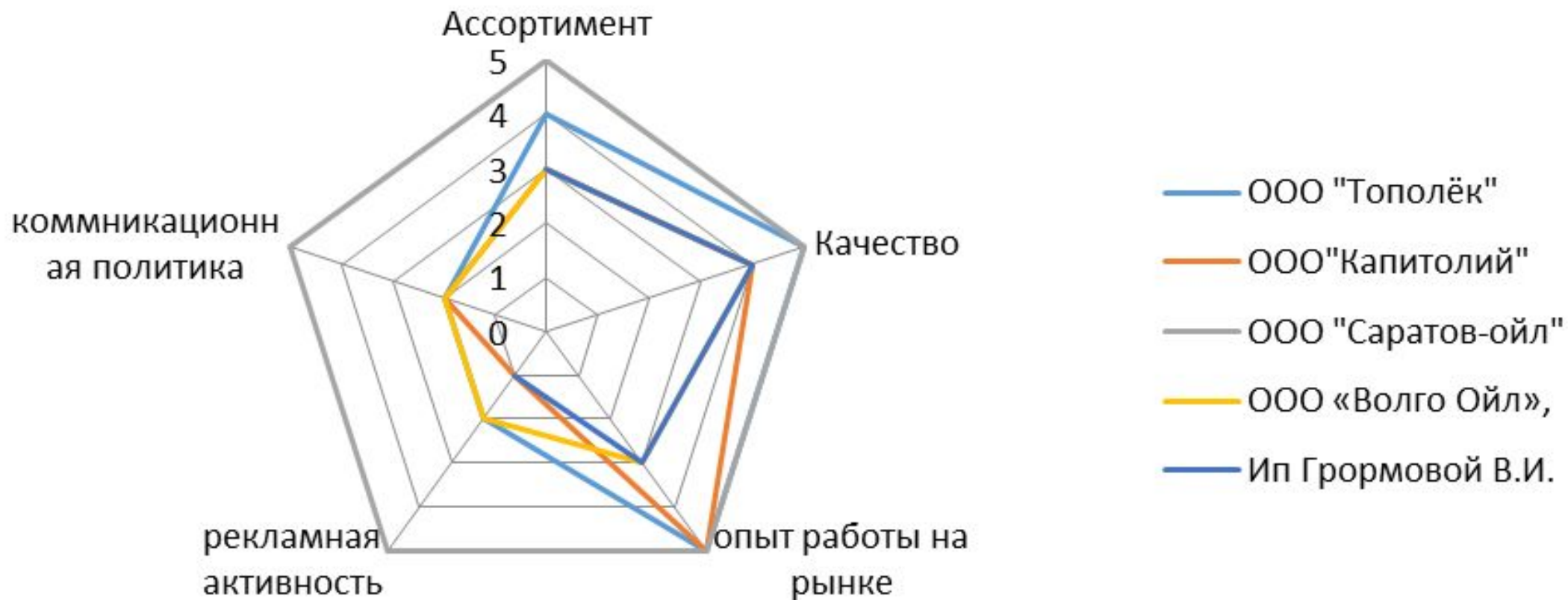
Динамика рентабельности продаж

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 рынке4. Стабильная работа с поставщиками;5. Широкий ассортимент продукции;6. Квалифицированный персонал	<p>Угрозы:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Неблагоприятная налоговая политика2. Возрастающее конкурентное давление3. 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 рынок2. Расширение предлагаемого ассортимента3. Периодически проводим обучение для персонала организации;4. Быстро развивающиеся информационные технологии <ol style="list-style-type: none">1. Реклама, новая продукция2. 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 финансирования2. Размещение рекламы в сети интернет;3. Сокращение затрат на транспортные услуги.	<ol style="list-style-type: none">1. Поиск новых инвестиций на продвижение 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