

(Слайд 1) Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии! Тема моей ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ (ПРОЕКТА) – «ТЕМА».

(Слайд 2) Цель – разработка предложений по улучшению конкурентных возможностей предприятия на примере ООО «Промтекс».

Достижению цели способствовали задачи исследования, представленные на слайде презентации.

(Слайд 3) Объём реализованных подрядных работ разнохарактерен по составу и вызывает для статистического отчета независимого исследования посредством порядка группировок. Поэтому целью этого подраздела будет исследование структуры работ, исполненных ООО «Промтекс», по видам и источникам финансирования, и обнаружении структурных сдвигов, вызванных реализуемых в экономике России и строительной области рыночными реформами. Первичные данные и итоги расчётов показаны в таблице на слайде. Структура реализованных подрядных работ по видам и по счетам на рассматриваемые периоды существенно не поменялась, так как в 2017 и 2018 годах на объекты производственного строительства доводилось 70,3% и 70,5% из общего объёма осуществленных подрядных работ. На объекты непроизводственного строительства за тот же период 29,7% и 29,5%.

Объём исполненных подрядных работ по объектам производственного строительства в 2018 году в отличии от 2017 годом данный показатель вырос на 0,2%. Таким образом, объём реализованных подрядных работ по объектам непроизводственного строительства в 2018 году по сопоставлению с 2017 годом уменьшился на 0,2%. Структура осуществленных подрядных работ по источникам финансирования почти не поменялась, то есть в 2017 и 2018 годах за счёт централизованных капитальных вложений было реализовано 16,5,% и 17,7%. За счёт же средств предприятий, хозяйств и других нецентрализованных источников финансирования в тот же период разница 83,5% и 82,3%. Централизованные капитальные вклады в 2018 году по сопоставлению с 2017 годом умножились на 1,2%. Финансирование подрядных работ за счёт нецентрализованных источников в 2018 году соотнеся с 2017 годом возросло на 1,2%.

(Слайд 4) Для исследования величины затрат использовались предоставленные сведения существенных технико-экономических показателей работы ООО за 2017-2018 года. Проведем разбор уровня и динамику узловых показателей труда предприятия, которые нашли

отражение в таблице на слайде. Таким образом, затраты предприятия в 2018 году по сопоставлению с 2017 годом умножились по всем представленным показателям. Далее проведен анализ финансовых результатов. Сумма прибыли и величина рентабельности - это основные показатели, характеризующие итоги финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Чем значительнее размер прибыли и значительнее уровень рентабельности, тем результативнее действует предприятие и стабильнее его финансовое положение. Не маловажен и анализ прибыли.

(Слайд 5) Для рассмотрения итогов хозяйственной деятельности рассматривают динамику и структуру финансовых результатов по данным формы №2. Показатели финансового итога в отчетном году по сопоставлению с 2017 возросли, но узловые показатели понизились. Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг в 2018 году возросла на 4 975 тыс. руб. или на + 273,2%.

Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг выросла на 4 856 тыс. руб. или на + 316,1%. Валовая прибыль возросла на 119 тыс. руб. или на + 41,8%. Прибыль от продаж в 2018 году по сопоставлению с базисным повысилась на 119 тыс. руб. или на + 41,8%. Прибыль до налогообложения понизилась на 22 тыс. руб. или на - 7,7%. Налог на прибыль в отчетном году повысился на 72 тыс. руб. или на + 71,3%. Чистая прибыль в 2018 году по сопоставлению с базисным сбавилась на 94 тыс. руб. или на - 51,1%.

(Слайд 6) Для анализа конкурентоспособности ООО «Промтекс» нужно провести анализ его состояния. Для проведения методики использовались следующие источники первичной информации: анкетный опрос, собственные практические наблюдения и подсчеты, официальные данные статистики, касающиеся рынка ремонтно-строительных услуг Краснодарского края. Ремонтно-строительные услуги согласно отрекомендованной типологии товаров анализируются как товары промышленного назначения, удовлетворяющие потребности в безопасности, удобстве существования и передвижения. Для дальнейшего исследования предоставим критерии (требования) по уровню их важности, опросу потребителей, пользующихся услугами ООО «Промтекс». Для решения данной проблемы был проведен социологический опрос предпочтений 100 потребителей, обратившихся в ООО «Промтекс». Оценка существенности

произвольного критерия представлена как среднее арифметическое от собранного числа анкет. Результаты опроса приведены в таблице. Анализ полученных данных в результате опроса 100 клиентов ООО «Промтекс» заверяет, что наиболее гибок спрос потребителей на ценовую политику, избранную фирмой. 60% опрошенных отзывались, что ценовая составляющая максимально важна, 12% - просто важна, 28% на первое место определили качество услуг. В ответах на вопрос о регулярности применения ремонтно-строительных услуг 30% подметили, что употребляют их один раз в квартал, 25% - раз в полгода, большинство же (40%) - редко. В качестве главных фирм по предоставлению ремонтно-строительных услуг указывались: ООО «Промтекс» (85% опрошенных), СК «Миг» (40%), ООО «Спецстройсервис» (25%) (допускалось несколько вариантов ответов). Большинство опрошенных (90%) зафиксировали, что более верными являются иностранные материалы. Мозитивным моментом можно выделить тот факт, что 80% опрошенных удовлетворенны качеством услуги, предоставляемой ООО «Промтекс». Удобство расположения компании обозначило 60% клиентов. Главными клиентами ООО «Промтекс» являются мужчины с высшим и среднетехническим образованием в возрасте от 30 до 40 лет.

(Слайд 7) Экспертные оценки по представленным фирмам-конкурентам. Из таблицы видно, что при анализе фирм-конкурентов и установления экспертной оценки, специалисты следовали следующим аргументам. Цены на услуги по большинству курсов у ООО «Промтекс» и СК «Миг» почти тождественны. У ООО «Спецстройсервис» цены значительно в среднем на 5%, что для рынка ремонтно-строительных услуг довольно осязаемо. Оценивая горизонт предложений услуг учитывался как спектр предложений по общим курсам деятельности, так и спектр предложений внутри данного курса. Скидки предусмотрены фирмами СК «Миг» и ООО «Спецстройсервис». Они касаются стабильных клиентов, с которыми заключены договоры на сервис, скидка выражается в 3-5% от цены услуги, ООО «Промтекс» скидки не дает. Но, нужно оговориться, что стабильные клиенты (с частотой визита один раз в квартал) имеются и у ООО «Промтекс», при этом данные клиенты в небольшой степени сориентированы на приобретение скидки.

С точки зрения рекламной составляющей наиболее конкурентоспособны СК «Миг» и, особенно, ООО «Спецстройсервис».

Основные их линии рекламной работы - реклама в газетах. С точки зрения местонахождения офиса выгодное положение занимает ООО «Промтекс» - это близость промышленных предприятий (в основном, частных фирм), удобство парковки транспортных средств, наличие отдельного входа. СК «Миг» находится на конце города, что создает неудобство для клиентов. ООО «Спецстройсервис» расположен в пригородной зоне, что также неудобно для потребителей услуги.

(Слайд 8) Достигнуть конкурентных преимуществ и закрепить свои позиции предприятие может за счет:

1.Применения более малых издержек на производство и реализацию товара.

2.Обеспечения индивидуальности продукта с поддержкой дифференциации.

3.Концентрация на сегменте.

(Слайд 9) Для установления прочих результирующих показателей деятельности предприятия представляем таблицу. В качестве самого существенного совета для дальнейшего раскручивания предприятия можно предположить расширение производства резинотехнических изделий, выход на новейшие сегменты рынка, что разрешит более результативно применять производственные мощности предприятия, так как предоставленный сегмент оказывается более рентабельным и характеризуется умеренной конкуренцией. Также стало определенным прогнозный смысл объема работ (выручки от реализации), которое составило 80 000 тыс. руб.

(Слайд 10) Таким образом, цель работы достигнута. Спасибо за внимание! Доклад окончен.