

Слайд 1

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы - **«Повышение конкурентоспособности предприятия (организации) ООО «СИБРСК»».**

Актуальность темы обусловлена тем, что предприятия в большей или меньшей степени сталкиваются с такой проблемой как конкуренция, поэтому чтобы выжить в таких условиях, так же развиваться, необходимо анализировать сложившееся положение на рынке, так же принимать решения о проведении мероприятий по увеличению конкурентоспособности не только производимой продукции, но и самой компании.

Слайд 2

Целью исследования является разработка путей повышения конкурентоспособности предприятия ООО «СИБРСК».

Слайд 3

Для достижения цели были изучены теоретические материалы по понятию «конкурентоспособность».

Конкурентоспособность является сложным понятием, которое характеризует современный рынок, при этом единого понятия ее сущности нет, как нет даже приблизительно одинаковых взглядов на методику ее определения. Данное понятие многогранно, и имеет многочисленные трактовки.

По моему мнению, конкурентоспособность – это явление, которое может иметь место только там, где есть конкуренция, т.е. является производным от конкуренции. С помощью конкурентоспособности выражаются отношения соперничества между субъектами рынка в виде конкурентной борьбы. Конкурентоспособность отражает конкретные условия, сложившиеся в данный момент времени в конкурентном процессе. Конкурентоспособность не стоит на месте, развивается вместе с развитием самой конкуренции, причем в процессе эволюции более простые формы конкурентоспособности сменяются более сложными.

Слайд 4

Оценка конкурентоспособности предприятия представляет собой сложную многофакторную задачу, сводится к интерпретации и оценке комплекса показателей, характеризующих различные стороны деятельности предприятия, формирующие его конкурентоспособность.

Обеспечение конкурентоспособности предприятия достигается благодаря совокупности внешних и внутренних факторов, характеризующих результативность его деятельности на рынке.

Для реализации этих задач необходимо сформировать свои стратегии повышения конкурентоспособности услуг. Для этого необходимо сначала провести SWOT-анализ, то есть определить слабые и сильные стороны, внешние возможности и угрозы.

Следовательно, чтобы создать конкурентоспособное предприятие, необходимо не просто усовершенствовать процесс производства, процесс оказания услуг и управление, но и четко знать, для чего это необходимо сделать, какую цель нужно достичь. Все усилия должны быть направлены на развитие сторон, выгодно отличающих предприятие, как от потенциальных, так и от реальных конкурентов, то есть определить основные направления повышения конкурентоспособности предприятия.

Слайд 5

Существуют различные точки зрения к определению направлений повышения конкурентоспособности предприятий. Специалисты перечисляют несколько направлений повышения конкурентоспособности предприятия. Изучив каждое направление, можно

сделать вывод, что основными направлениями повышения конкурентоспособности предприятия являются: своевременная модернизация оборудования и основных производственных фондов предприятия; формирование и развитие кадрового потенциала предприятия; использование маркетинга для увеличения информированности рынка; создание условий для снижения затрат; увеличение показателя рентабельности продукции, работ и услуг, отражающего долю прибыли в общем объеме выручки; увеличение конкурентоспособности продукции, работ и услуг предприятия.

Слайд 6

Был проведен анализ конкурентоспособности предприятия на примере ООО «СИБРСК».

Общество с ограниченной ответственностью «Сибирская ремонтно-строительная компания» является строительным предприятием, основным направлением работы которого является предоставление строительно-ремонтных услуг.

Организационная структура ООО «СИБРСК» является линейной. Согласно структуре управления ООО «СИБРСК» предприятие возглавляет директор, который организует всю работу компании и несет ответственность за её положение и деятельность перед трудовым коллективом и государством. Организационная структура управления ООО «СИБРСК» закрепляет систему целей и распределения ресурсов для их достижения, ее эффективность проявляется в том, что все ее элементы целенаправленно функционируют наиболее эффективным способом, что позволяет им полностью реализовать свои целевые установки наиболее экономичным способом.

Слайд 7

Анализ Основных результатов деятельности ООО «СИБРСК» показывает следующее – за 2016-2018 гг. выручка выросла на 191,1% или на 818 тыс. руб. Себестоимость продаж за этот период выросла на 353 тыс. рублей. Чистая прибыль за снизилась 58,1% или на 86 тыс. руб. Средняя численность персонала выросла на 2 чел.

Слайд 8

Общая рентабельность организации в 2016-2018 гг. снизилась на 29,6% и составила в 2018 г. 5%. В этот период также снизилась рентабельность основной деятельности, рентабельность продаж, рентабельность внеоборотных активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность перманентного капитала и рентабельность совокупных активов.

Слайд 9

Анализ внутренней среды ООО «СИБРСК» предполагает изучение отдельных ее элементов: бизнес-процессов, товара, цены, персонала, сбыта, коммуникаций. В качестве основных видов деятельности были выбраны логистика (получение строительных материалов), операции (строительный процесс), исходящие поставки (отправка строительных материалов, машин и механизмов на строительный объект), в качестве вспомогательных – маркетинг и послепродажное обслуживание (исправление брака и недоделок).

Была проведена оценка внутренней среды ООО «СИБРСК» по элементам экспертным методом с выставлением баллов и весов. Согласно проведённому анализу наибольшей оценкой обладает ценовая политика и персонал, наименьшей – сбытовая и коммуникационная. Компании следует рассмотреть возможности совершенствования сбытовой политики, а также выявить направления совершенствования коммуникационной деятельности.

Слайд 10

ООО «СИБРСК» проводит свою деятельность в условиях высокой конкуренции, основными её конкурентами являются следующие предприятия: «Кронос», «СтройМонтаж» и «Стройкомплекс».

ООО «СИБРСК» обладает средним уровнем конкурентоспособности в своей отрасли. В то же время по сравнению с основными конкурентами у ООО «СИБРСК» ниже уровень конкурентоспособности. ООО «СИБРСК» проигрывает своим основным конкурентам «Кронос», «СтройМонтаж» и «Стройкомплекс» по таким показателям, как месторасположение офисов, деловая репутация, реклама, квалификация кадров, качество услуг.

Слайд 11

SWOT – анализ позволяет выявить и структурировать сильные и слабые стороны организации, а также потенциальные возможности и угрозы. В результате проведения SWOT – анализа организации видно, что предотвратить существующие угрозы помогут имеющиеся возможности.

Слайд 12

Была проведена оценка конкурентоспособности ООО «СИБРСК» по сравнению с его основными конкурентами. Из таблицы видно, что по сумме взвешенных оценок лидирует 1 компания: «СтройМонтаж» (4,91). За ней со значительным отрывом следует фирмы «Кронос» (4,66) и «Стройкомплекс» (4,68). Компания ООО «СИБРСК» (4,58) занимает последнее место.

Таким образом, ООО «СИБРСК» обладает средним уровнем конкурентоспособности в своей отрасли. В то же время по сравнению с основными конкурентами у ООО «СИБРСК» ниже уровень конкурентоспособности. Для того, чтобы повысить свою конкурентоспособность компании ООО «СИБРСК» необходимо разработать программу действий против каждого конкурента, используя при этом слабости конкурентов и учитывая их сильные стороны.

Слайд 13

Предлагаем следующие мероприятия по повышению конкурентоспособности ООО «СИБРСК»: создание сайта компании и введение должности специалиста по PR, лучшая организация сбыта, совершенствование товара и ценовой политики, внедрение рекламы в сети Интернет, применения новых материальных и нематериальных приемов мотивации персонала. Для совершенствования мотивации труда сотрудников ООО «СИБРСК» предлагаем: ввести новую систему надбавок для сотрудников ООО «СИБРСК»: надбавка за выполнение плана, премия за разработку оригинальных идей, премия за соблюдение бизнес-процессов, трудовой дисциплины и стандартов организации; усовершенствовать материальное стимулирование сотрудников; улучшить стимулирование сотрудников за счет нематериальной мотивации – разработать в данном ООО «СИБРСК» систему наград и расширить социальный пакет путём предоставления нуждающимся сотрудникам материальной помощи при покупке недвижимости и оплате обучения.

Слайд 14

Для Оценки эффективности проектных мероприятий ООО «СИБРСК» рассчитаем затраты на все мероприятия, направленные на повышение конкурентоспособности.

В общем затраты на повышение конкурентоспособности ООО «СИБРСК» составят: 1545 тыс. руб.

Следует отметить, что ООО «СИБРСК» не имеет возможности за счет своих финансовых ресурсов покрыть данные затраты, поэтому предлагаем ООО «СИБРСК»

взять кредит в Сбербанке на год под 14% годовых. В итоге расходы на уплату процентов составят: 1545 тыс. руб. $\times$ 14% = 216,3 тыс. руб.

Проведены расчеты влияния предложенных мероприятий по повышению конкурентоспособности ООО «СИБРСК» на финансовые результаты предприятия. Общие затраты на повышение конкурентоспособности ООО «СИБРСК» составят 1545 тыс. руб.. Благодаря разработанным мероприятиям по повышению конкурентоспособности ООО «СИБРСК» получит выручку в размере 3037 тыс. руб. Чистая прибыль ООО «СИБРСК» вырастет на 197 тыс. руб. и составит 259 тыс. руб.

Слайд 15

в результате разработки мер по повышению конкурентоспособности ООО «СИБРСК» общая рентабельность предприятия вырастет на 3,5% и составит 8,5%, что свидетельствует о повышении конкурентоспособности компании.

Слайд 16

Таким образом, Цель работы - разработка путей повышения конкурентоспособности предприятия ООО «СИБРСК» – **достигнута.**

Спасибо за внимание! Доклад окончен.