



МОСКОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. С.Ю.ВИТТЕ

Выполнил:
студентка Корзун Ю.А.

ВКР на тему:

Разработка проекта по повышению конкурентоспособности предприятия (на примере ООО "Восход")

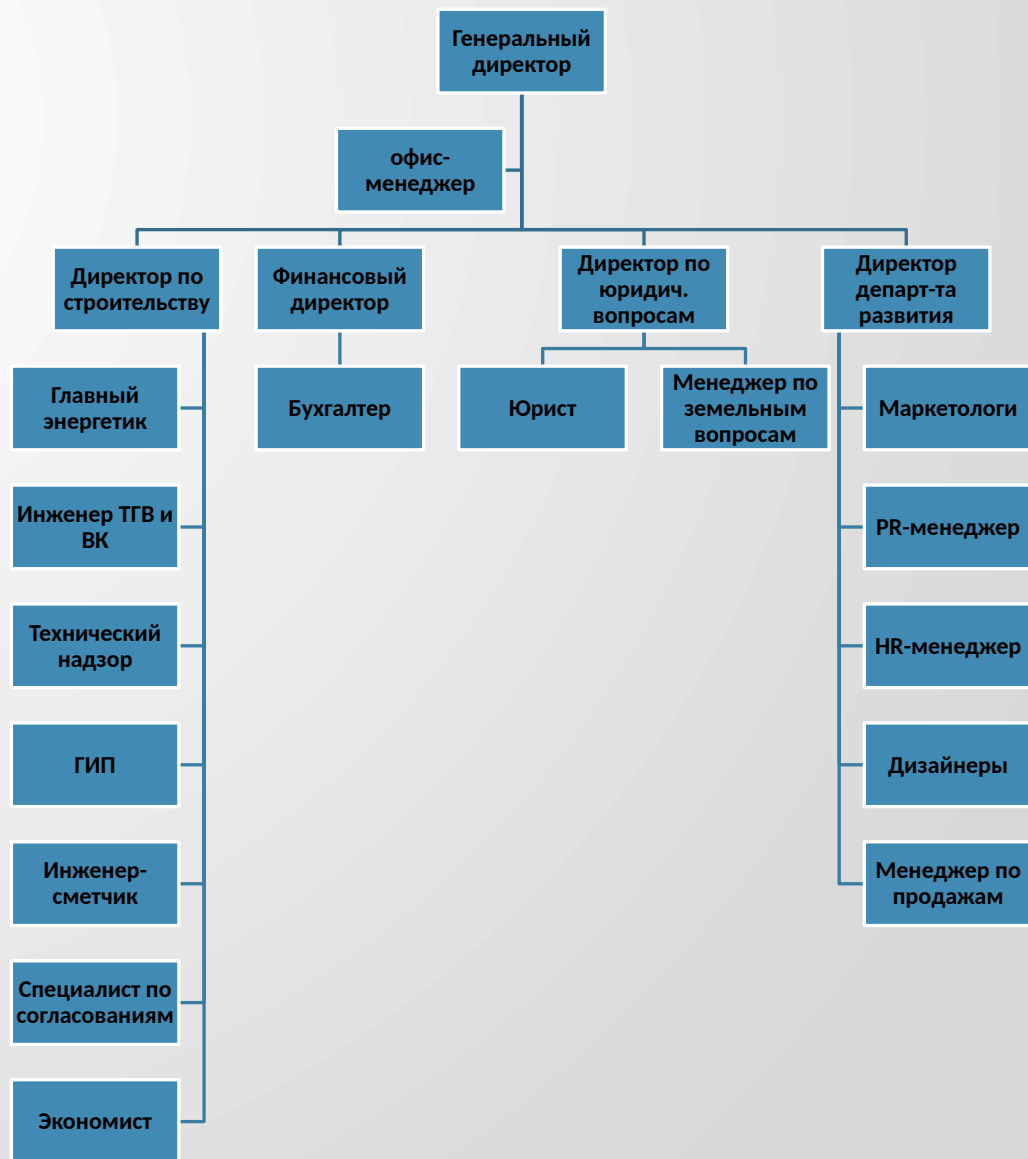
Москва 2016



ЦЕЛЬ, ЗАДАЧИ, ОБЪЕКТ И ПРЕДМЕТ ИССЛЕДОВАНИЯ:

- **Цель:** разработка проекта по повышению конкурентоспособности ООО «Восход».
- **Задачи:**
 - раскрыть теоретические основы анализа конкурентоспособности предприятия;
 - охарактеризовать методики анализа конкурентоспособности предприятия;
 - провести анализ деятельности ООО «Восход» как объекта исследования.
- **Объект** исследования - деятельность ООО «Восход».
- **Предмет** исследования – социально-экономические отношения, объективно возникающие в процессе повышения конкурентоспособности предприятия.

Структура ООО Восход



Оценка динамики финансовых результатов деятельности предприятия в 2013- 2015 гг.

Показатель	2013 г.	2014 г.	Отклонение от 2013 г.		2015 г.	Отклонение от 2014 г.	
			Абсолютное, тыс. руб.	Относительное %		Абсолютное, тыс. руб.	Относительное %
Выручка	129326	137213	7887	6,1	150345	13132	9,57
Себестоимость услуг	112708	118643	5935	5,27	129447	10804	9,12
Валовая прибыль	16618	18570	1952	11,75	20898	2328	12,54

Анализ стратегии конкурентов строительной отрасли

Фирма-конкурент	Конкурентное положение	Доля на рынке	Стратегическое положение	Конкурентная стратегия
1. ООО «Глыба»	Стремится к изменению своей рыночной ниши, войдя в группу лидеров	Расширение путем внутреннего роста и приобретений	Сочетание оборонительного и наступательно-го поведения	Упор на географическую рыночную нишу
2. ООО «СК Монолит»	Среднее положение, стремится обойти «Глыбу»	Расширение путем слияния	Консервативное	Стремится к лидерству в издержках
3. ООО «НиПС»	Стремится к изменению своей рыночной ниши, войдя в группу лидеров	Расширение путем слияния и совместного роста	Наступательное	Стремление к индивидуализации работ
4. ООО «Весава»	Прочное в движении, стремится поднять свой рейтинг в отрасли	Агрессивное расширение путем приобретения и роста	Агрессивное и рискованное	Стремиться к индивидуализации ассортимента выполняемых услуг
5. ООО «Вестайл»	Прочное в движении, стремится быть доминирующим лидером	Расширение путем внутреннего роста	Консервативное	Стратегия наилучшей стоимости, путем снижения издержек производства

Анализ сильных и слабых сторон конкурентов

Наименование фирм конкурентов	Сильные стороны	Слабые стороны
ООО «СК Монолит»	- длительный срок деятельности на рынке; - наличие надежных партнеров; - высокое качество выполняемых работ; - наличие собственного автотранспорта; - наличие квалифицированного персонала; - короткий производственный цикл;	- высокий уровень на выполняемые работы; - отсутствие рекламной политики; - слабая мотивация персонала; - быстрая оборачиваемость запасов
ООО «Глыба»	- устойчивое положение на рынке; - наличие надежных партнеров; - высокое качество выполняемых работ; - оказание дополнительных услуг; - участие в производственном процессе иностранного капитала; - наличие собственного автотранспорта; - проведение рекламной политики; - высокая оснащенность производства современным оборудованием.	- высокий уровень цен; - высокие цены на импортируемые материалы; - отсутствие планирования; - слабая мотивация персонала;
ООО «Весав»	- средний уровень цен на выполняемые работы и оказываемые услуги; - наличие дополнительных услуг; - наличие надежных поставщиков.	- малый срок деятельности на рынке; - использование неквалифицированного персонала; - длительность выполнения работ, оказания услуг.



«Проект по повышению конкурентоспособности ООО «Восход» путем строительства коттеджного поселка «Детервиль».

Сроки реализации проекта: 01.03.2017 -01.10.2019 г.

Миссия проекта по повышению конкурентоспособности ООО «Восход»: реализация проекта позволит повысить конкурентоспособность ООО «Восход», сохранить позицию на рынке строительных предприятий.

Ресурсы проекта: общая стоимость капитальных вложений – 376 374 219 руб., планируемый объем инвестиционных взносов для финансирования капитальных вложений – 215 374 219 руб.; время – 31 календарный месяц; работники - 14 человек.

«Проект по повышению конкурентоспособности ООО «Восход» путем строительства коттеджного поселка «Детервиль».

Команда проекта

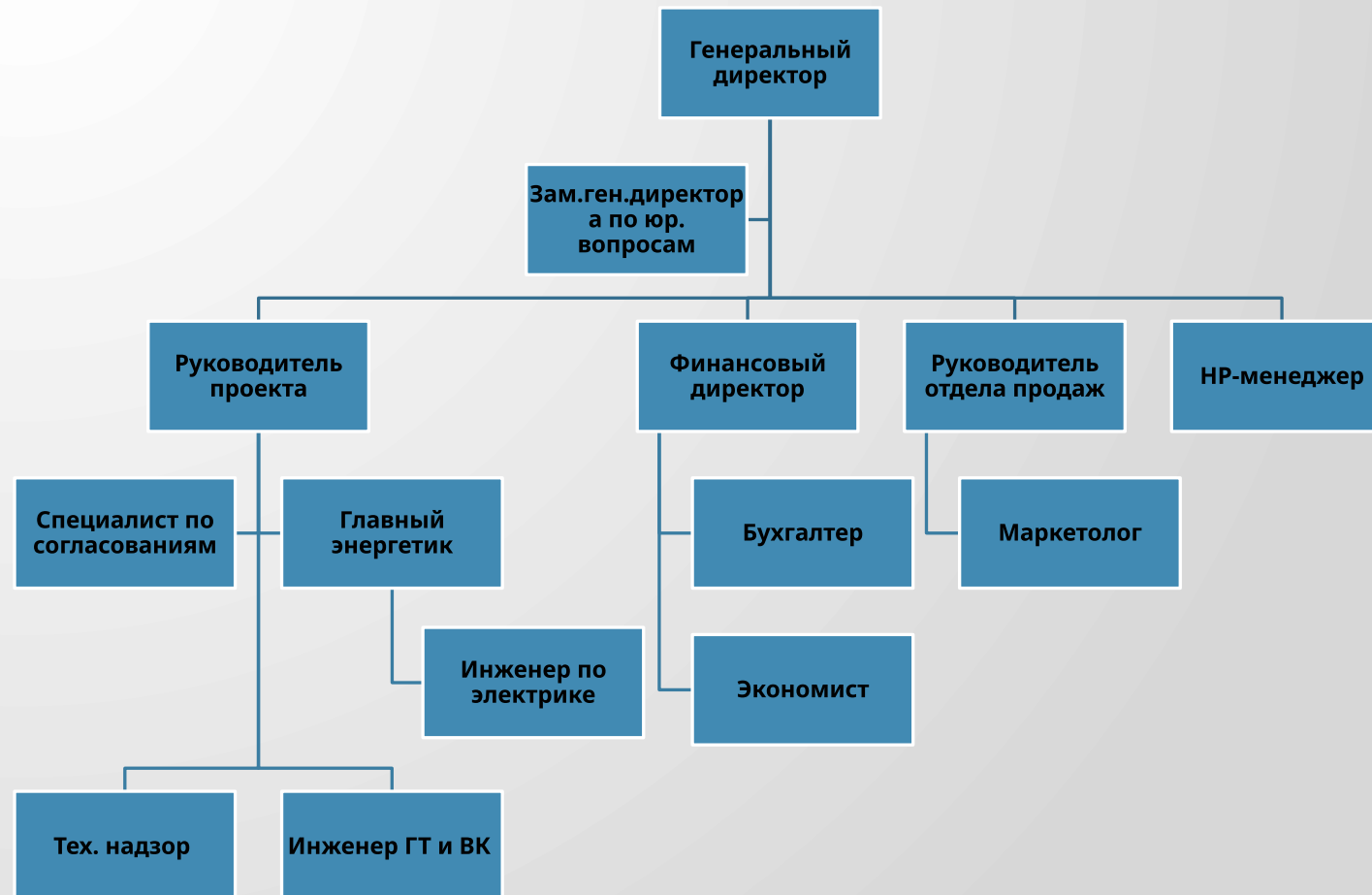
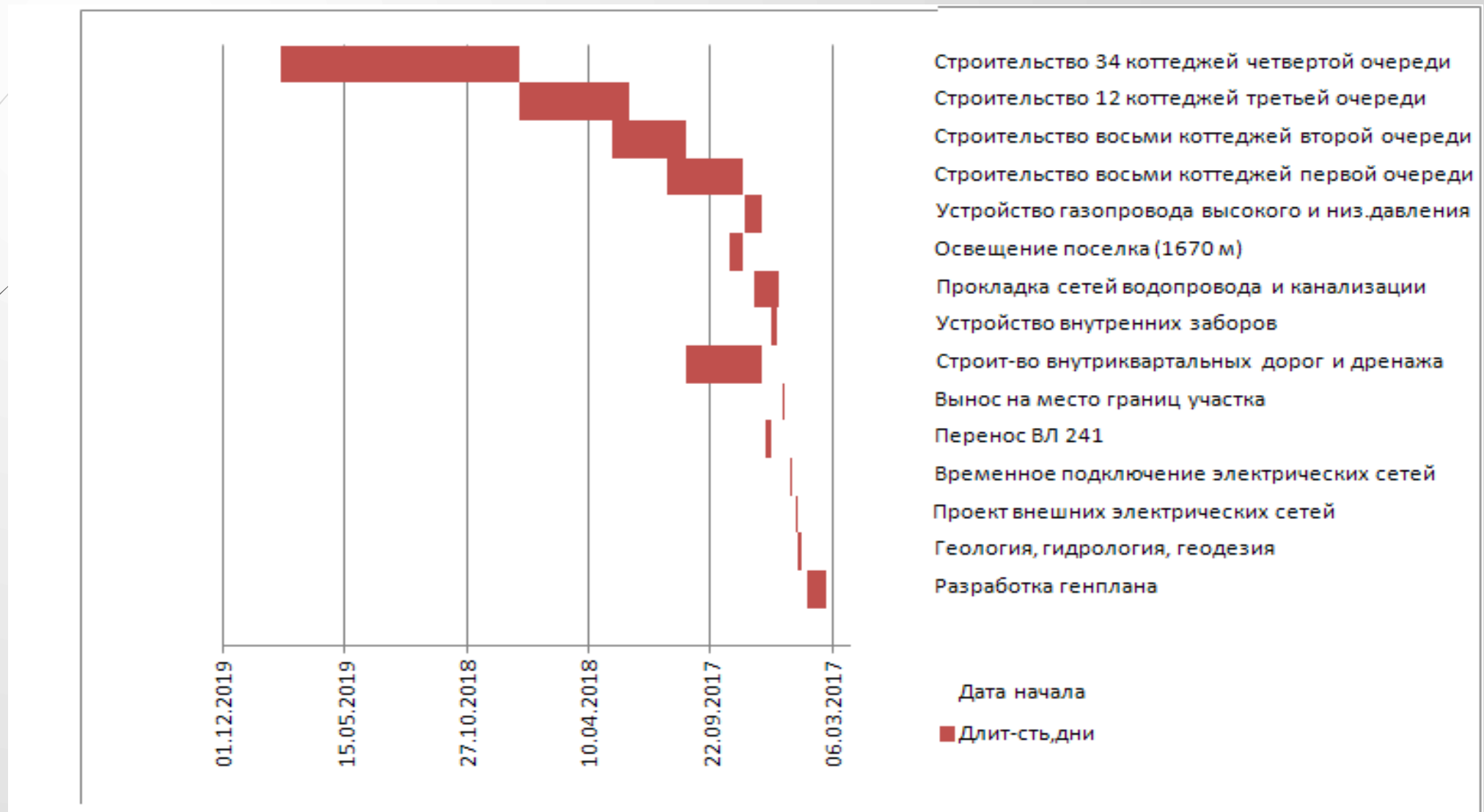


Диаграмма Ганта проекта



«Проект по повышению конкурентоспособности ООО «Восход» путем строительства коттеджного поселка «Детервиль».

Местоположение коттеджного поселка «Детервиль» («1»)



«Проект по повышению конкурентоспособности ООО «Восход» путем строительства коттеджного поселка «Детервиль»

Затраты проекта:

- Общая стоимость капитальных вложений предположительно составит – 376 374 219 рублей
- Планируемый объем инвестиционных взносов для финансирования капитальных вложений – 215 374 219 руб
- Общая сумма налога, которая будет уплачена в бюджет, составит около 9 039 698 руб
- Ежемесячно, в течение всего проекта предполагается выплачивать следующую заработную плату 14 сотрудникам: 9 700 000р.

Общие расходы:

- Расходы на содержание офиса – 100 000,00 руб. ежемесячно, весь проект
- Расходы на юридическое оформление – 820422,00 руб. (разовый платеж 01.06.2014)
- PR и реклама – 1 244 009,00 руб. (разовый платеж 01.06.2017)

Всего: 5 264 431 руб.

Спасибо за внимание!

