

ВУЗ

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
на тему:

**«Повышение конкурентоспособности
организации (на примере ООО «ЛУКОЙЛ-
Уралнефтепродукт»))»**

Выполнил:

Научный руководитель:

Цель и задачи

Цель – разработать мероприятия, направленные на повышение конкурентоспособности организации за счет совершенствования маркетинговой деятельности.

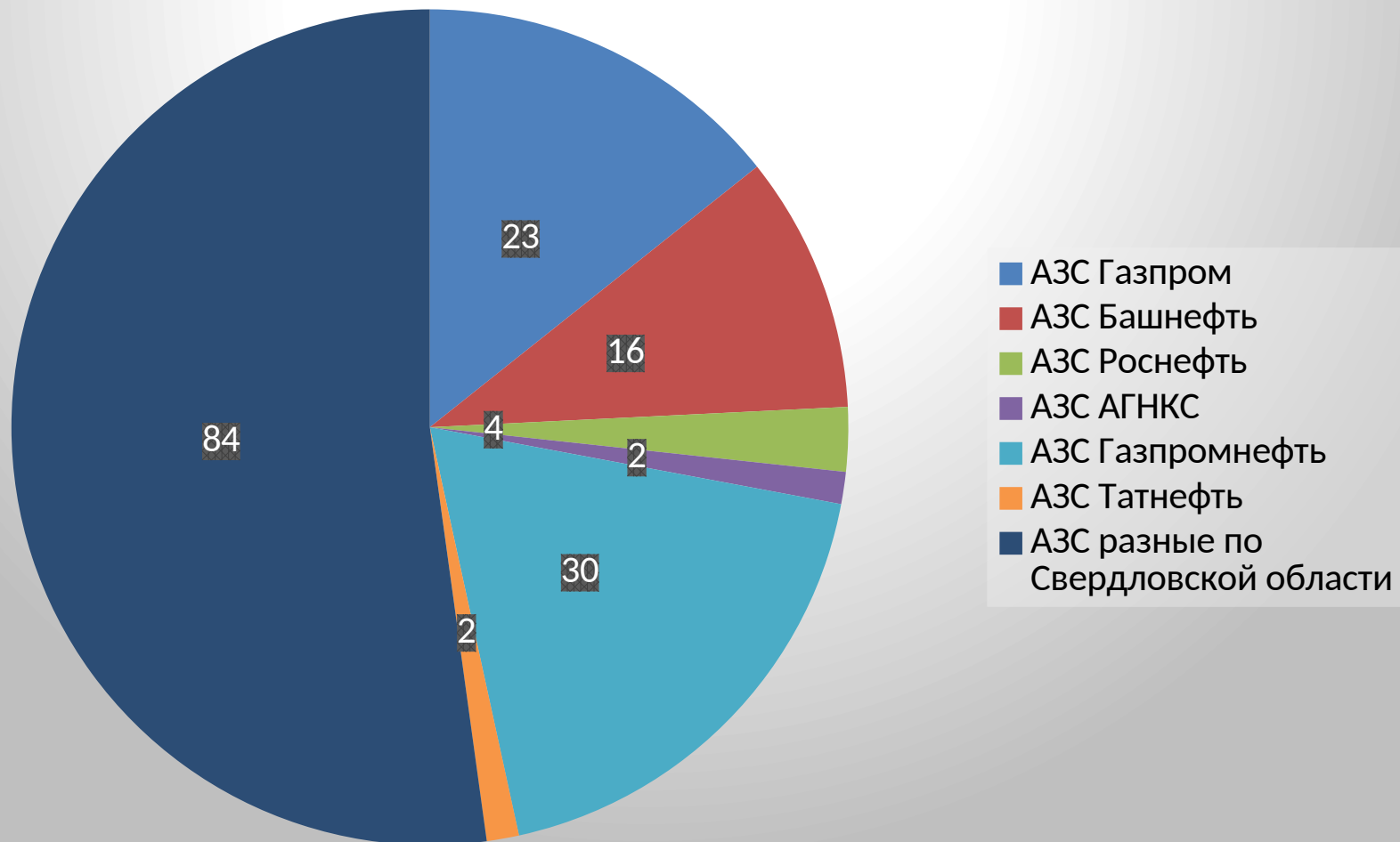
Задачи:

1. раскрыть теоретические основы конкурентоспособности в современной организации;
2. провести анализ конкурентоспособности деятельности предприятия на примере ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт»;
3. разработать рекомендации по повышению конкурентоспособности ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт».

Структура заправочных станций Нижнего Тагила и окрестностей по видам

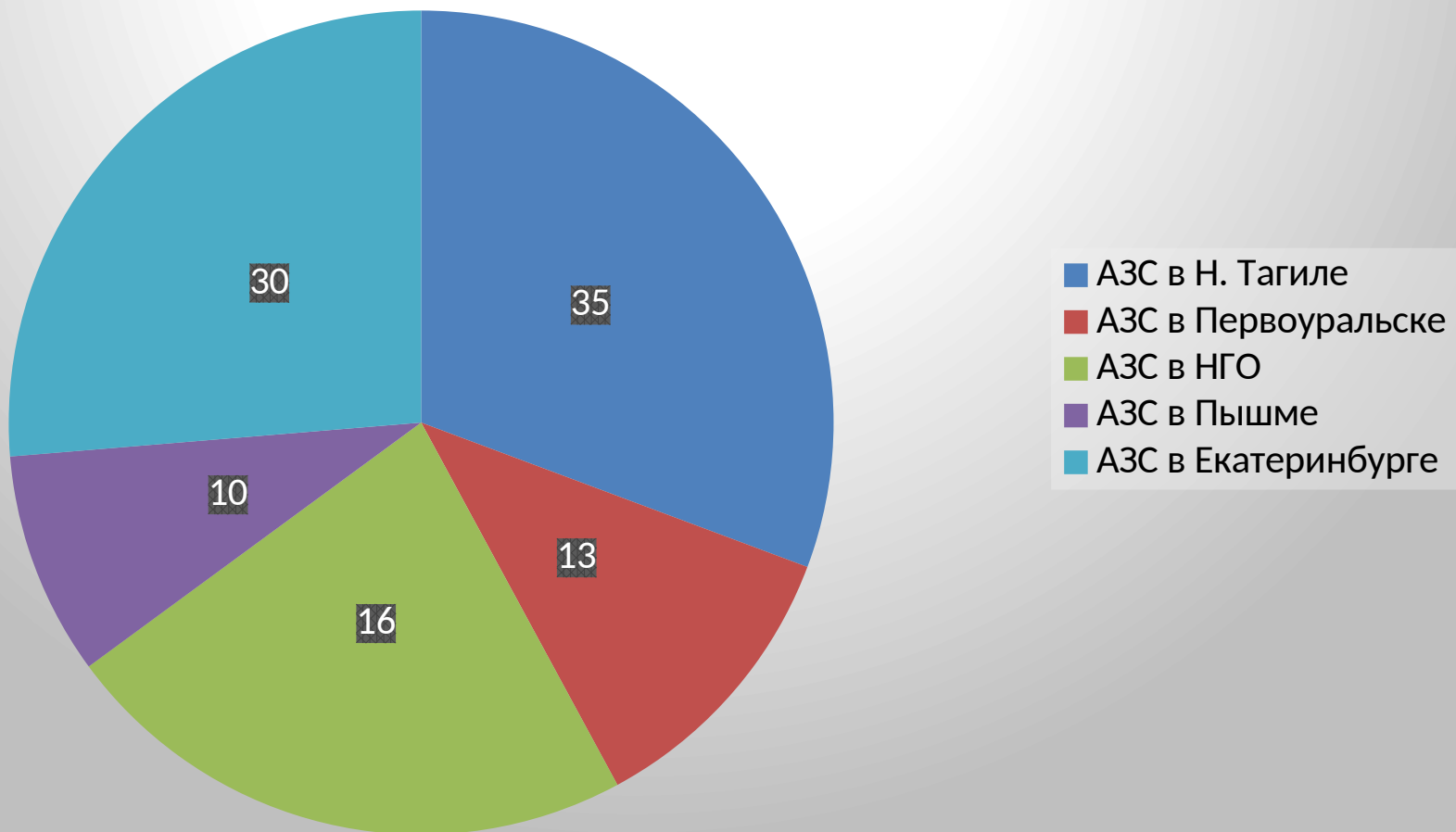


Количество АЗС по Свердловской области

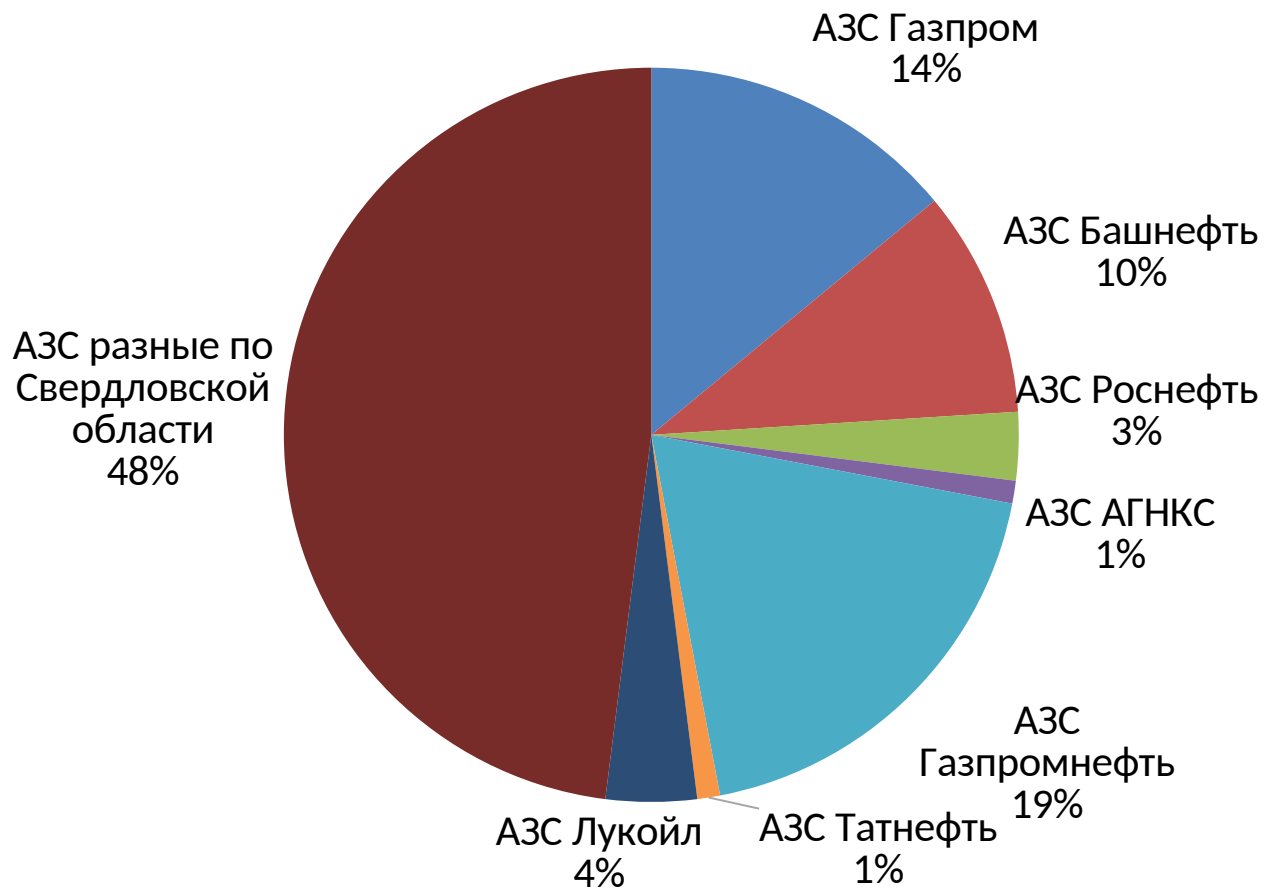


АЗС по городам Свердловской области

Продажи



Удельный вес основных участников рынка АЗС по Свердловской области



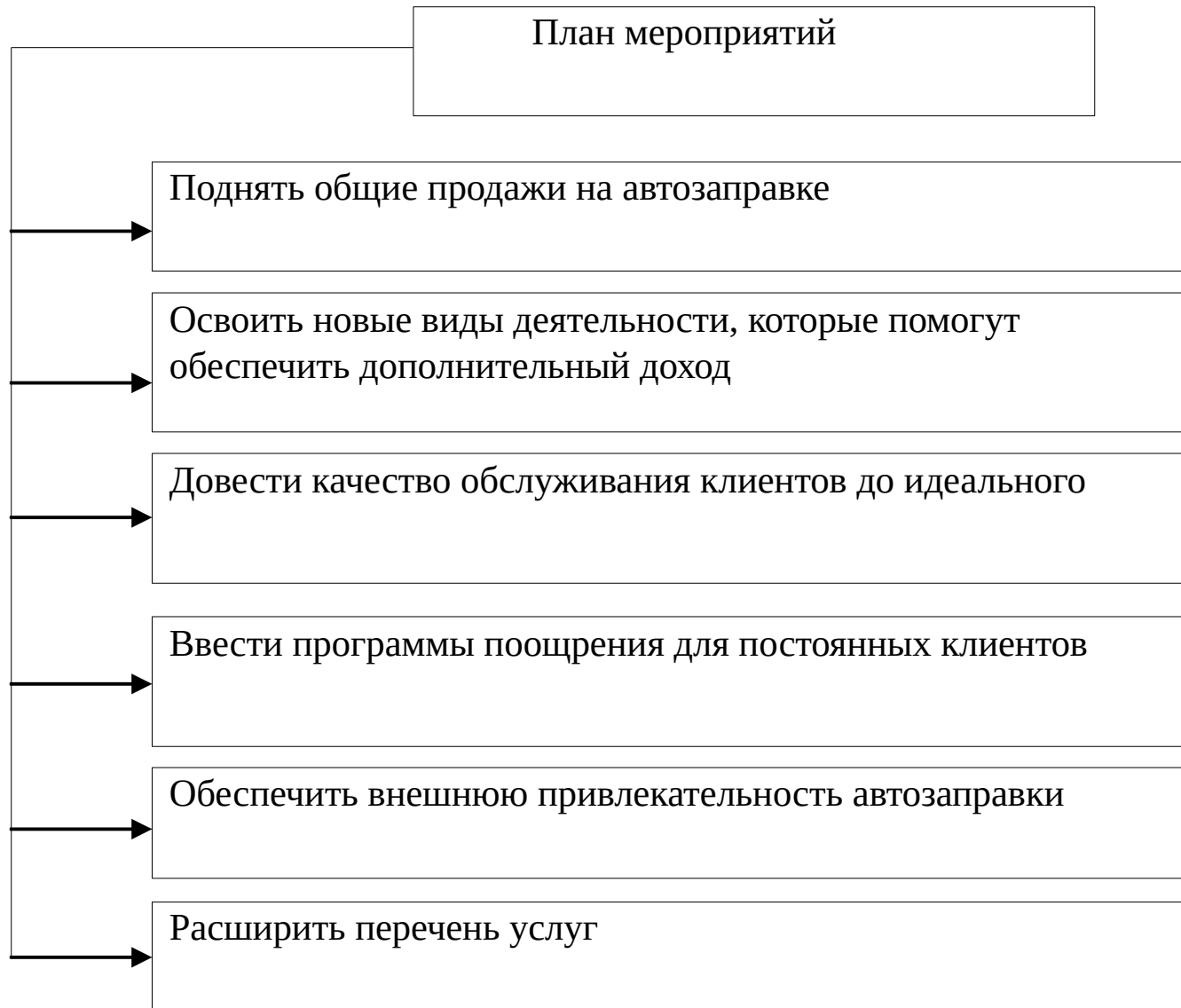
Характеристика конкурентов

Критерии	АЗС Лукойл	АЗС Газпромне фть	АЗС Газпром	АЗС Башнефть	АЗС АГНКС
Время обслуживания	5	5	5	4	5
Цена	3	5	2	4	2
Качество топлива	5	4	5	5	5
Оборудование	4	5	4	4	4
Мойка	3	4	2	3	3
Месторасположение	5	5	5	5	5
Условия для клиентов	4	4	5	5	4
Информационные технологии	5	5	5	5	5
Кафе, магазин	5	5	5	5	5
Реклама	1	1	1	1	1
Итого	40	43	39	41	39

Матрица SWOT – анализа ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт»

Сильные стороны	Слабые стороны
-некрупная, гибкая компания -возможность быстрого реагирования на спрос; -желание развивать бизнес и охватывать новые сегменты рынка;	-отсутствие систематизированных маркетинговых исследований; -мало рекламируется; -стандартный ассортимент услуг;
Возможности	Угрозы
-стремиться предоставить максимальный уровень информации, сервиса и уровня обслуживания; -учет недостатков конкурентов; -увеличение сопутствующего ассортимента; -применение рекламных технологий	- усиление конкурентного давления; -рост цен на нефтепродукты; -изменение политики поставщика; -нестабильность экономической ситуации

План мероприятий по повышению конкурентоспособности АЗС ООО «Лукойл-Уралнефтепродукт»



Бюджет расходов

Наименование	Сумма
Единовременные затраты	685,0
Текущие затраты	12 037
Затраты на рекламные мероприятия	378,0
Итого	13 100

Прогноз выручки от продаж

Показатели	Базисный период	Прогноз	Отклонение (+;-)	
			Сумма тыс. руб.	%
Выручка от продаж	11 473	14 396,1	2 923,1	25,5
Себестоимость проданных товаров	10 486	13 100	2 614,5	24,9
Валовая прибыль	987	1 296	308,7	31,3
Коммерческие расходы	550	550	0,0	0,0
Прибыль (убыток) от продаж	437	745,7	308,7	70,6
Прочие расходы	87	0	-87,0	
Прибыль (убыток) до налогообложения	350	745,7	395,7	113,0
Налог на прибыль	69	149,1	80,1	116,1
Чистая нераспределенная прибыль убыток	281	596,5	315,5	112,3

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!