

(Слайд 1) Уважаемый председатель и члены государственной экзаменационной комиссии! Вашему вниманию предлагается дипломная работа на тему «Разработка проекта для повышения конкурентоспособности предприятия».

(Слайд 2) Цель работы заключается в разработке проекта повышения конкурентоспособности организации АО «Росспиртпром»..

В соответствии с целью, в работе были поставлены и решены следующие задачи.

(Слайд 3) АО «Росспиртпром» реализует стратегию развития, которая была утверждена на предприятии в 2016 г. Данная стратегия направлена на развитие спиртового направления, в связи с чем, предприятие реализует следующие проекты, представленные на рисунке.

(Слайд 4) В условиях пандемии COVID-19 и введенных ограничений в 2020 г. наблюдалось снижение количества реализованных проектов. При этом, в соответствии с рисунком, наибольший удельный вес приходится на проекты по расширению ассортимента продукции.

(Слайд 5) В условиях сокращения количества проектов в АО «Росспиртпром» снизилась дополнительная выручка и чистая прибыль, связанные с их реализацией. Как следствие, это привело к снижению доли реализованных проектов в выручке и чистой прибыли предприятия соответственно на 3,4 и 3,1 п.п. При этом рентабельности продаж по чистой прибыли реализованных проектов выше, чем в среднем по предприятию, что говорит о необходимости наращивания инвестиционной активности предприятия. Так, на рисунке представлено сравнение рентабельности продаж по чистой прибыли реализованных проектов и в целом по предприятию. Для разработки наиболее перспективного направления для развития АО «Росспиртпром» проведем анализ конкурентоспособности предприятия.

(Слайд 6) На первом этапе необходимо провести PEST-анализ дальнего окружения АО «Росспиртпром». С этой целью выявляются факторы, которые могут сказаться на объеме финансовых результатов АО «Росспиртпром». При этом выделено четыре группы факторов, сила влияния которых отражена в таблице. На основании PEST-анализа формируем возможности и угрозы АО «Росспиртпром».

Возможности АО «Росспиртпром»:

- реализация государственной политики в области импортозамещения;
- система налоговых льгот и преференций для предприятий отрасли;
- развитие кластерного подхода;
- расширение географии продаж;

- появление новых технологий;
- появление новых видов продукции.

Угрозы:

- барьеры для выхода на внешние рынки;
- появление новых конкурентов;
- снижение доходов клиентов в условиях экономического кризиса.

(Слайд 7) Анализ внутренних имеющихся ресурсов проведем с помощью SNW-анализа. В таблице представлен SNW – анализ, позволяющий выявить слабые и сильные стороны АО «Росспиртпром».

На основании анализа элементов внутренней среды необходимо обозначить сильные и слабые стороны АО «Росспиртпром».

Сильные стороны АО «Росспиртпром»:

- известность бренда;
- качество продукции;
- имидж предприятия среди клиентов;
- штат квалифицированных работников.

Слабые стороны предприятия:

- материально-техническая база;
- рентабельность.

(Слайд 8) Используем рейтинговую оценку для определения конкурентоспособности предприятия. В данном случае были выбраны ключевые факторы успеха, определенные кругом экспертов. После чего эксперты выставили рейтинги АО «Росспиртпром» и его основных конкурентов, результаты представлены в таблице. Анализ проводился по рынку спирта. В соответствии с данными таблицы можно говорить о высоком уровне конкурентоспособности АО «Росспиртпром». Однако, предприятие проигрывает по таким ключевым факторам успеха, как технологические преимущества и материально-техническая база, хотя имеет возможности для наращивания производственных мощностей. На основании проведенного исследования делаем вывод, что основные угрозы для компании могут поступить со стороны конкурентов отрасли, что делает необходимым разработку комплекса мероприятий для повышения конкурентоспособности АО «Росспиртпром». Это возможно за счет модернизации материально-производственной базы и наращивания производственных мощностей для увеличения доли рынка, а также расширения поставок на экспорт.

(Слайд 9) Анализ конкурентоспособности АО «Росспиртпром», проведенный во 2 главе с использованием различных методов, показал, что одним из конкурентных преимуществ является полный производственный цикл, который позволяет производить продукцию высокого качества. В этой

связи, в настоящее время существует устойчивый спрос на продукцию предприятия. При этом в качестве слабой стороны предприятия, которая снижает темпы роста предприятия в условиях устойчивого спроса на продукцию, является высокий износ и низкая мощность материально-технической базы. Это говорит о необходимости ее модернизации с целью, во-первых, повышения производительности оборудования и снижения себестоимости, а, во-вторых, наращивания объемов деятельности. Исследование материально-технической базы для производства спирта показало, что наибольшие резервы для модернизации производственных мощностей по данному направлению сосредоточены в ООО «Зернопродукт», которое входит в состав АО «Росспиртпром». В настоящее время суточная мощность производства составляет 10000 дал спирта, в то время как спрос (с учетом экспорта) составляет 12000 дал в сутки, что требует установки оборудования большей мощностью. Реализация проекта по модернизации производственных мощностей позволит дополнительно производить в сутки 2000 дал спирта. Это позволит улучшить финансовые результаты ООО «Зернопродукт». Их сравнение до и после реализации мероприятия представлено в таблице. В соответствии с данными таблицы 17 можно сделать вывод, что реализация проекта по модернизации производственных мощностей для производства этилового спирта в ООО «Зернопродукт» позволит увеличить выручку с 2080 млн. до 2497 млн. руб.

(Слайд 10) Реализация проекта по модернизации производственных мощностей позволит дополнительно производить в сутки 2000 дал спирта. Это позволит улучшить финансовые результаты ООО «Зернопродукт». Как показали расчеты, в результате реализации проекта возрастут выручка и показатели прибыли, а также показатели рентабельности. Запас финансовой прочности по проекту высокий, что говорит о низкой рискованности. Поскольку реализация проекта требует инвестиций, были рассчитаны показатели эффективности инвестиционного проекта. Чистый дисконтированный доход по проекту составит 214 млн. руб. Проект окупится за 2,2 года. Внутренняя норма доходности намного превышает норму дисконта, что говорит о высоком запасе финансовой устойчивости данного проекта. Все это говорит о необходимости реализации данного проекта. Для оценки рисков был использован сценарный анализ, в частности, были рассмотрены оптимистический и пессимистический варианты развития событий при реализации проекта.

(Слайд 11) **Таким образом, цель работы достигнута. Доклад окончен!**