

Слайд 1

Уважаемый председатель, уважаемые члены государственной аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы – **«Управление конкурентоспособностью компании (на примере ООО ПК «ВЕНТКОМПЛЕКС»)»**.

Слайд 2

Целью работы является разработка рекомендаций по повышению конкурентоспособности ООО «ВЕНТКОМПЛЕКС».

Задачи исследования представлены на слайде.

Слайд 3

Итак, в данной работе в качестве объекта исследования выступает производственно-сбытовое предприятие ООО «Узловский молочный комбинат», которое работает с 2009 года и занимает лидирующие позиции на региональном рынке. Компания осуществляет планомерную экспансию на федеральный рынок сбыта качественных продуктов питания. Компания успешно производит и реализует пищевые ингредиенты и молочную продукцию в крупнейших городах России. Наиболее значимая доля в общем объеме проданной продукции отводится молоку. На его долю приходится треть всех выпускаемых товаров в организации. 14,7% — это кисломолочная продукция. Доля производства сметаны равна 14% в общем объеме проданной продукции. Важно, что весовая доля (17,9%) отводится изготовлению плавленых сыров. Наиболее подробное описание ООО «ВЕНТКОМПЛЕКС» можно рассмотреть, изучив его экономические результаты за 3 прошедших года. Анализ можно провести по данным, представленным в таблице.

Слайд 4

Далее для оценки конкурентоспособности ООО «ВЕНТКОМПЛЕКС» будет использоваться типовая форма, принятая в маркетинговых исследованиях – «оценочный лист», основные показатели которого представлены в таблице.

Слайд 5

Также важно провести общее исследование сбытовой деятельности, состоящее из сравнения фактической суммы с плановой суммой сбыта. Анализ отображен в таблице. Исходя из данных таблицы следует, что фактический годовой сбыт на 0,73 млн. руб. выше, чем плановый сбыт, и, соответственно,

можно сделать вывод, что план коммерческой деятельности незначительно перевыполнен (на 0,004 %).

Слайд 6

Далее для наиболее точного описания потребителей ООО «ВЕНТКОМПЛЕКС» было проведено анкетирование. Опрос был проведен в г. Узловая. Не указывается определенный товар в связи с тем, что ассортимент ООО «ВЕНТКОМПЛЕКС» довольно обширен. Это, в свою очередь, обуславливает различный характер приобретаемой продукции, однако не является серьезной помехой для выявления особенности потребителей. Исследования показали наличие зависимости покупки товара от доходов покупателей. На каждый уровень достатка приходится своя группа потребностей. Большая часть опрошенных приобретает продукцию предприятия чаще, чем раз в неделю. Ежемесячные покупки совершают лишь 10% респондентов. Одним из первых показателей, по которому потребителем определяется качество является «Безопасность». Представим структуру покупателей предприятия ООО «ВЕНТКОМПЛЕКС» за 2019 год.

Слайд 7

Итак, финансовое положение предприятия, как уже отмечалось, во многом зависит от поставщиков. В данном случае для комбината наиважнейшую роль играют поставщики сырья (сырого молока). Поступление молочного сырья на комбинат отражено в таблице.

Слайд 8

Также для того, чтобы проанализировать конкурентоспособность предприятия ООО «ВЕНТКОМПЛЕКС», необходимо сначала провести анализ его конкурентной среды. Потенциальными конкурентами ООО «ВЕНТКОМПЛЕКС» можно назвать:

- Агропромышленная компания Золотое поле;
- ООО Знаменское;
- Племазвод Новая жизнь им. И.М.Семенова Малахово, СПК.

Эти предприятия закрепили за собой место на рынке за долгий период своего существования. Из их очевидных преимуществ можно выделить: солидный опыт работы, известность, большая база постоянных клиентов и развитость сбытовой сети. Составим сравнительную таблицу по сбыту основных конкурентов ООО «ВЕНТКОМПЛЕКС».

Слайд 9

Следующим шагом в анализе конкурентоспособности выступает анализ макросреды ООО «ВЕНТКОМПЛЕКС». Он проводится при помощи матрицы SWOT- анализа. Для начала, необходимо определить, что же относится к факторам макросреды, и какие из перечисленных факторов оказывают наибольшее влияние на деятельность и конкурентоспособность рассматриваемого предприятия. Для установления линий связи между силой и слабостью, внешними угрозами и возможностями предприятия, применим метод SWOT-анализа. Матрица SWOT-анализа представлена в таблице.

Слайд 10

Таким образом, результаты анализа позволяют характеризовать ООО «ВЕНТКОМПЛЕКС» как хозяйствующий субъект, занимающий стабильные конкурентные позиции среди аналогичных компаний Тульской области. Вместе с тем предлагается для повышения её конкурентоспособности разработать и реализовывать стратегию развития ООО «ВЕНТКОМПЛЕКС». Период действия стратегии – 2019-2021 г.г. Предлагаемая стратегия развития для анализируемого предприятия может быть сформулирована следующим образом: «Удержание и последующее расширение позиций ООО «ВЕНТКОМПЛЕКС» на рынке услуг по продаже молочной продукции». К мероприятиям по защите существующей доли рынка (82 %) отнесем:

- внедрение логистических функций в обязанности директора;
- внедрение отдела логистики;
- открытие удаленного склада и фирменного магазина.

Основными этапами по внедрению отдела логистики являются:

1. Формирование организационной структуры управления логистической компании.
2. Подготовка персонала отдела логистики и маркетинга к решению актуальных логистических задач.
3. Линейно-функциональная структура управления логистикой.

Схема логистического отдела с его функциями представлена на рисунке. Также учитывая, что реализация продукции за пределы области способствует увеличению выручки и, соответственно, укреплению финансового положения предприятия, мы можем предложить мероприятие по созданию распределительного центра за пределами области.

Предприятием планируется заключить ряд договоров с торговыми сетями Российской Федерации. Поэтому возникает вопрос о целесообразности открытия распределительных центров в крупных городах РФ. Но как всегда малое количество собственных средств предприятия не дает возможности реализовать открытие точек во многих городах, необходимо выбрать в каком городе откроется распределительный центр, а в каком будут использоваться услуги посредника.

Слайд 11

Вначале рассмотрим два варианта по открытию фирменного магазина в городе Москва и Домодедово. Поскольку на сегодняшний день в Москве существует транспортный участок со складами и фурами, это облегчит доставку и снабжение фирменного магазина ООО «ВЕНТКОМПЛЕКС». Необходимо отметить, что в городе Москва предлагается вариант по готовой торговой точке, а в Домодедово возможен вариант с арендой земли под строительство распределительного центра. Учитывая изменение цен из-за нестабильного рубля, относительно доллара, мы будем представлять все расчеты в валюте – доллар США. Таким образом, прибыль ООО «ВЕНТКОМПЛЕКС» при использовании услуг посредника в г. Домодедово составит 593 993 долл. США в год.

Для улучшения анализа имеющихся данных по хранению, складированию, транспортировке, величине торговых запасов, для расчета требуемой продукции необходимо внедрить специальную программу для персонала отделов склада, отдела снабжения, отдела сбыта и отдела заготовок сырья в отделе логистики. Так, например, возможно воспользоваться программным логистическим продуктом на базе 1:С, таким как программный продукт «1С: ПРЕДПРИЯТИЕ 82. 1СЛОГИСТИКА: УПРАВЛЕНИЕ СКЛАДОМ» – специализированное решение на платформе «1С: Предприятие 8.2» для автоматизации управления складским хозяйством предприятия. Продукт позволяет эффективно автоматизировать управление всеми технологическими процессами современного складского комплекса. Расчет экономического эффекта от внедрения программного продукта на базе 1:С за год представлен в нижней таблице.

Слайд 12

Таким образом, подведем итог, рассчитав общий экономический эффект по предложенным мероприятиям в таблице. Из таблицы мы видим, что общая сумма прибыли от реализации предложенных мероприятий составит 1 449 076 долл. США в год для продукции ООО «ВЕНТКОМПЛЕКС» или 12 664 млн руб. Прибыль предприятию до проведения мероприятия составляла 38 245 млн руб., а после проведения составит 50 909 млн руб. Экономический эффект от предложенных мероприятий увеличит прибыль предприятий на 33 %.

Слайд 13

Таким образом, Цель работы достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.