

«МОСКОВСКИЙ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ «СИНЕРГИЯ»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему:

**Управление конкурентоспособностью компании
(на примере ООО ПК «ВЕНТКОМПЛЕКС»)**

Выполнил:

Научный руководитель:

Цель и задачи

Цель - разработка рекомендаций по повышению конкурентоспособности ООО «ВЕНТКОМПЛЕКС».

Задачи:

1. рассмотреть теоретические основы конкурентоспособности предприятия;
2. оценить конкурентоспособность ООО «ВЕНТКОМПЛЕКС»;
3. разработать рекомендации по повышению конкурентоспособности ООО «ВЕНТКОМПЛЕКС» на основе принципов логистики.

Основные экономические показатели деятельности ООО «ВЕНТКОМПЛЕКС» за 2017-2019 гг.

Показатели	2017	2018	2019	Изменение, руб.		Динамика, %	
				2018/2017	2019/2018	2018/2017	2019/2018
Выручка от продажи товаров (услуг), тыс. руб.	6874136	5396846	6383991	1477290	987145	78,5	118
Себестоимость проданных товаров, услуг, тыс. руб.	5864162	4646712	5458437	1217450	811725	79,2	117
Среднесписочная численность персонала, чел.	680	702	742	22	40	2,2	2,8
Расходы на оплату труда тыс. руб.	20301	20411	34002	110	13591	0,1	2,2
Валовая прибыль, тыс. руб.	1015974	750134	925554	265840	175420	73,8	124
Расходы периода, тыс. руб.	741417	604293	695855	137124	91562	81,5	115
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	273557	145841	229699	127716	83858	53,3	158
Прибыль (убыток) отчетного периода, тыс. руб.	41735	30843	38 245	10892	6946	73,9	123
Рентабельность продаж, %	3,9	1,27	3,5	-	-	-	-

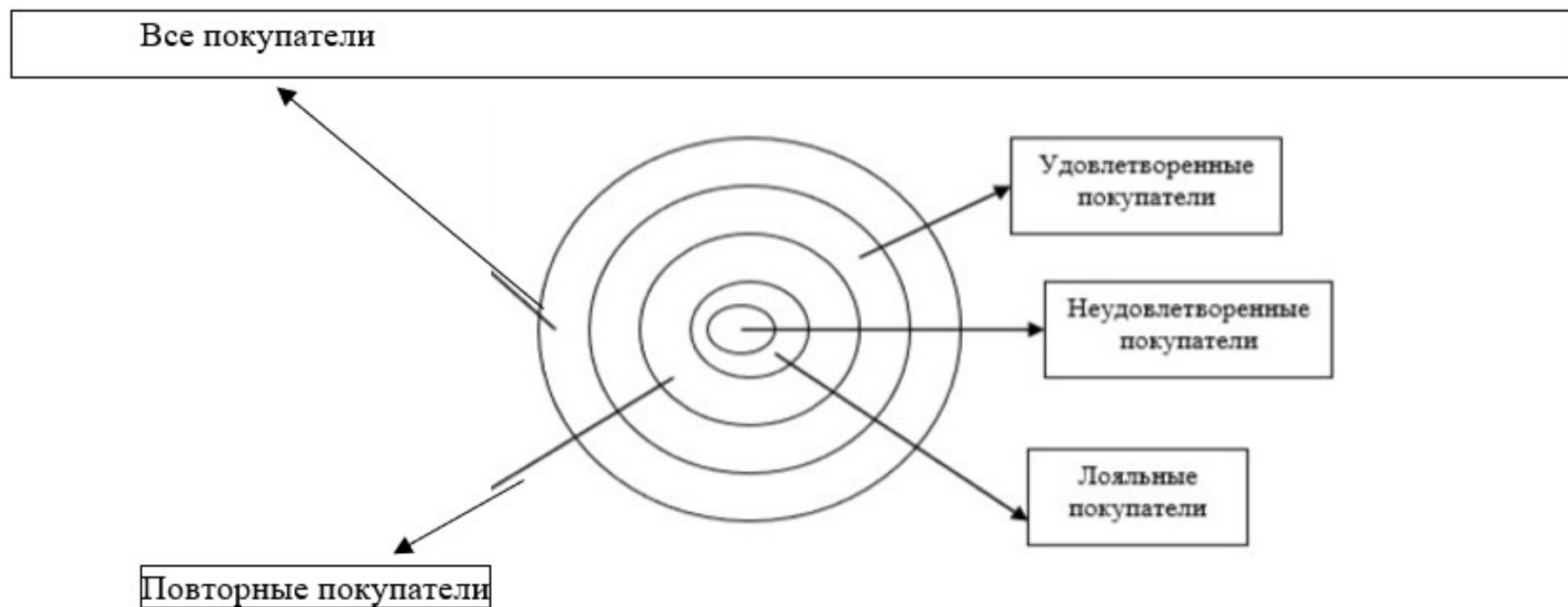
Оценочный лист конкурентоспособности ООО «ВЕНТКОМПЛЕКС»

Деятельность на рынке	2016	2017	2018	2019
Доля рынка (в %)	12	9	6	8
Постоянные клиенты (в %)	85	82,3	81,0	80
Новые клиенты (в %)	15	17,7	19,0	20,3
Относительное качество товара (в баллах)	+17	+13	+10	+8
Относительное качество обслуживания (в баллах)	2	3	5	5
Цена на продукцию (в баллах)	2	3	5	4
Затраты (в баллах)	2	3	5	4

Сравнительная таблица по реализации основных видов продукции ООО «ВЕНТКОМПЛЕКС» по плану и по факту за 2019 год

Период	Суммы по реализуемой продукции, млн. руб.		Процент выполнения плана
	Фактическая	Плановая	
Январь	1690,00	1715,15	98,53
Февраль	1720,63	1718,36	100,13
Март	1723,15	1720,15	100,17
Апрель	1721,86	1719,42	100,14
Май	1724,32	1722,16	100,13
Июнь	1722,17	1720,91	100,07
Июль	1720,87	1717,48	100,20
Август	1721,09	1718,67	100,14
Сентябрь	1723,15	1721,38	100,11
Октябрь	1722,50	1720,19	100,13

Структура покупателей ООО «ВЕНТКОМПЛЕКС» за 2019 год



Районы-поставщики сырья

Район	2019 год	2018 год
Всего (тонн), в том числе	11 158	6 746
Арсеньевский район	2 469	1 765
Белёвский район	2 119	1 558
Богородицкий район	973	898
Венёвский район	1 075	686
Воловский район	412	156
Дубенский район	96	230
Заокский район	1 167	279
Каменский район	2 627	1 123
Одоевский район	188	-
Тёпло-Огарёвский район	30	-
Узловский район	2	-
Ясногорский район	-	51

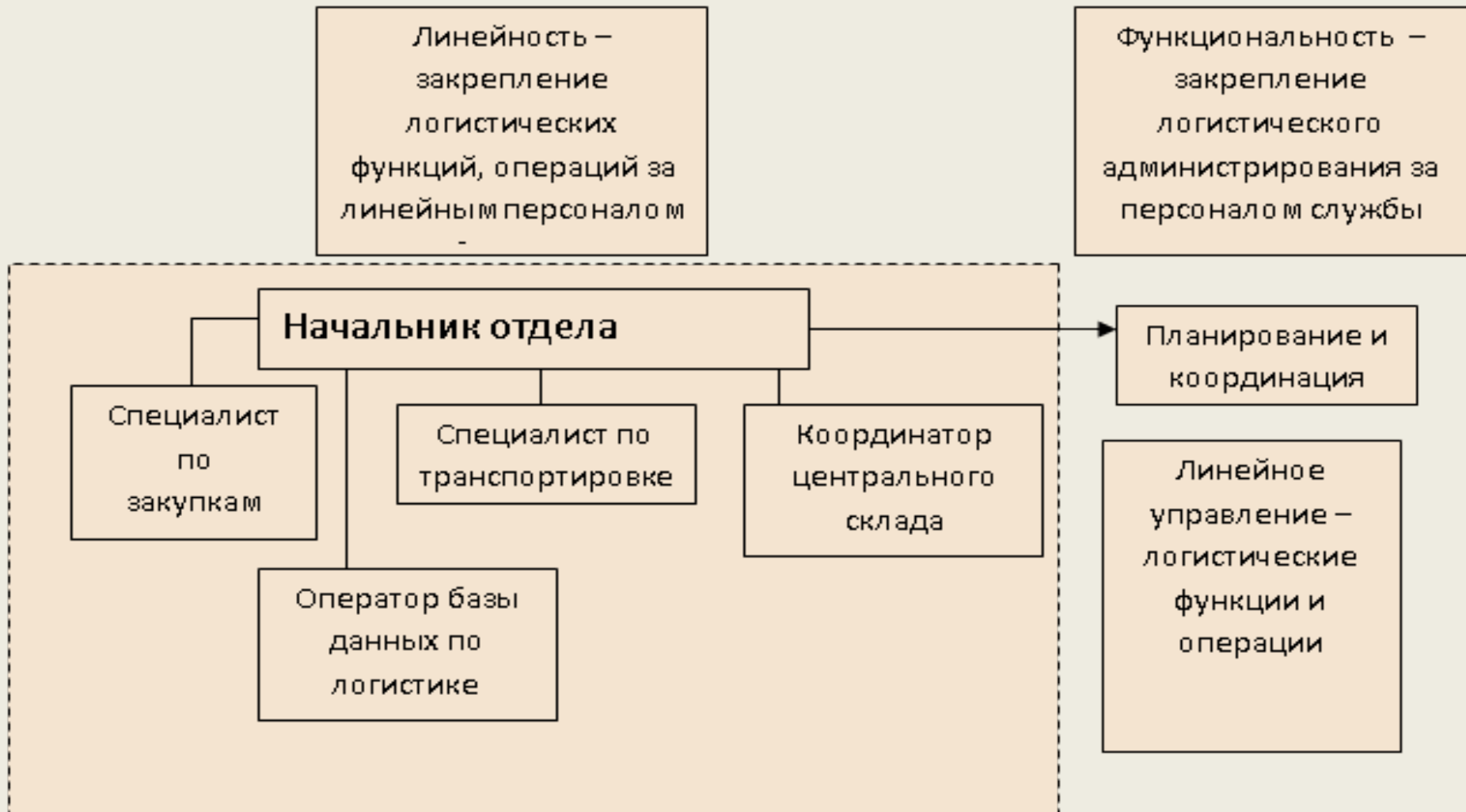
Показатели по сбыту аналогичной продукции основных конкурентов ООО «ВЕНТКОМПЛЕКС»

п/п Т.об.	Объем реализуемой продукции конкурентов					
	2017		2018		2019	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Агропромышленная компания Золотое поле	16213,98	24,93	17986,65	24,86	20199,87	25,14
ООО Знаменское	15999,76	24,61	17742,43	24,52	19617,00	24,42
Племзавод Новая жизнь им. И.М.Семенова	16045,60	24,68	18103,45	25,02	19876,15	24,75
ООО «ВЕНТКОМПЛЕКС»	16766,95	25,78	18533,40	25,61	20636,60	25,69
Итого	65026,29	100,0	72365,93	100,00	80319,62	100,00

Матрица SWOT-анализа ООО «ВЕНТКОМПЛЕКС»

	Возможности	Угрозы
	1.Рост уровня благосостояния потребителей 2.Повышение спроса 3. Помощь, которую оказывает государство 4.Наличие сетей распределения 5.Улучшение технологии поставок	1.Изменение в законодательстве 2.Приход конкурентов 3.Понижение уровня жизни 4.Увеличение инфляции 5.Изменение уровня цен
Сильные стороны	«Сила и возможность»	«Сила и угрозы»
1.Приемлемая цена продукции 2.Наличие каналов распределения 3.Выгодные условия поставок материалов 4.Высокое качество выпускаемой продукции 5.Достаточная известность	1.Приемлемая цена продукции дает возможность увеличить товарооборот. 2. Наличие каналов распределения приводит к стимулированию сбыта. 3. Условия поставок дают возможность иметь большое количество сетей распределения.	1.Известность защит от товаров-аналогов, и добавит преимущества перед конкурентами. 2. Появление конкурентов вызовет доп. расходы. 3. Понижение уровня жизни, отразится на численности потребителей, что снизит спрос и предложение на продукцию.
Слабые стороны	«Сила и возможность»	«Сила и угрозы»
1.Возрастающие требования покупателей 2.Недостаток квалификации у персонала 3.Недостатки в рекламной деятельности 4. Напряженная обстановка в стране 5.Недостаточная полнота ассортимента	1.Некачественная рекламная деятельность, влияет на продвижение товара, осведомленность людей о товаре низкая, соответственно спрос на товар падает. 2. Растущие требования покупателей обуславливают рост спроса.	1.Непродуманная рекламная деятельность не удержит покупателей, при изменении их вкусов. 2.Небольшой ассортимент может понизить спрос

Схема логистического отдела с его функциями для внедрения на ООО «ВЕНТКОМПЛЕКС»



Сравнительная характеристика затрат по открытию фирменного магазина ООО «ВЕНТКОМПЛЕКС» в г. Москва и Домодедово

Наименование показателя	Домодедово	г. Москва
Годовые эксплуатационные затраты (\$/ год)	7040	3420
Годовые транспортные затраты (\$/ год)	4480 (289 км)	5520 (400 км)
Капитальные вложения в строительство распределительного центра (\$)	32534 (100 кв. м)	42810 (70 кв. м)
Срок окупаемости системы (лет)	7,3	7,4

Экономического эффекта от внедрения программного продукта на базе 1:С в отделе логистики на ООО «ВЕНТКОМПЛЕКС» в год

№ п/п	Наименование показателя	Сумма, тыс. руб.
1	Затраты на приобретение программного продукта	- 300
2	Сокращение численности персонала на 3 человека	+125,8
3	Сокращение складских затрат на хранение (0,1 % от прочих затрат)	+25,98
4	Сокращение потерь от брака продукции (0,1 % от себестоимости продукции)	+651,4
5	Итого, экономический эффект (п. 2+п.3 + п. 4 – п. 1)	+503,15

Сводный экономический эффект от предложенных мероприятий

Наименование мероприятия	Сумма дохода, долл. США
Создание распределительного центра в г. Москве	+775 890
Использование услуг торгового посредника в г. Домодедово	+593 993
Внедрение логистического программного продукта	+79 193
Всего	+1 449 076

БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!