



Курсовая работа на тему:

Конкурентоспособность продукции и факторы ее определяющие (на примере ОАО «Рогачёвский завод «Диaproектор»)

Информация о предприятии

Юридический адрес: 247675, Республика Беларусь, г. Рогачев, ул. Ленина, 142.

100 % акций принадлежат ОАО «ММЗ имени С.И. Вавилова» - управляющая компания холдинга «БелОМО»

Основным видом хозяйственной деятельности предприятия является:

- производство приборов специального назначения (для танков и БМП);
- производство автосервисного оборудования;
- производство военных прицелов и приборов;
- производство антивандальных светильников;
- производство коммутационного оборудования.

Образцы продукции

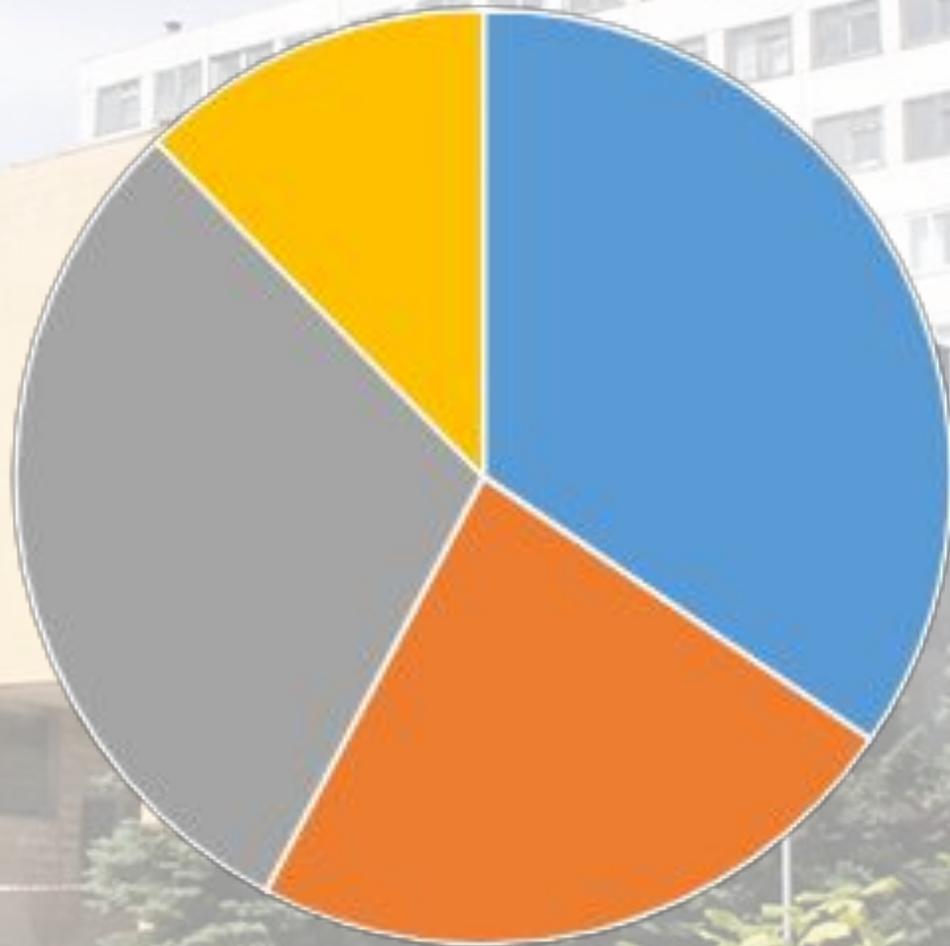


Состояние собственных оборотных средств на 31.12.2017 г в тыс. руб

1.	Среднегодовые запасы и затраты ТМЦ	5510
2.	Затраты реализованной продукции (работ, услуг)	17657
3.	Оборачиваемость в днях	112
4.	Затраты на производство продукции	18167
5.	Однодневные затраты за год	50,5
6.	Расчетная потребность в СОС	5656
7.	Фактически имеется СОС по балансу	2134
8.	Реально недостающий объем СОС	3522

Рынок продаж

- Беларусь - 34,5%
- Россия - 23,2%
- США - 30%
- СНГ, Иран 12,3%



Прибыль и расходы предприятия

Наименование показателей	2017 г.	2016 г.
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг	19660	19808
Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг	13884	13651
Валовая прибыль	5796	6157
Управленческие расходы	3799	3740
Расходы на реализацию	249	257
Прибыль (убыток) от реализации продукции, товаров, работ, услуг	1748	2160
Прочие доходы по текущей деятельности	5134	7302
Прочие расходы по текущей деятельности	5824	7872
Прибыль (убыток) от текущей деятельности	1058	1590
Доходы по инвестиционной деятельности	41	43
Расходы по инвестиционной деятельности	1	29
Доходы по финансовой деятельности	1639	194
Расходы по финансовой деятельности	716	1278
Прибыль (убыток) от инвестиционной и финансовой деятельности	963	1070
Прибыль (убыток) до налогообложения	2021	520
Налог на прибыль	259	179
Изменение отложенных налоговых обязательств	192	
Прочие платежи, исчисляемые из прибыли (дохода)	2	2
Чистая прибыль (убыток)	1568	339
Совокупная прибыль (убыток)	1568	1568

АВС-анализ

Товар	Выручка (тыс.руб)	Доля %	Нак. доля %	Группа
Прицелы и приборы ночного видения	1108	53	27	А
Танковый прицел ТПНЗ	320	17	43	В
Танковый прицел БПК2	234	15	57	В
Тест-система СКО-1Л	120	6	88	С
Прибор СКО-СВЕТ-А	90	4	79	С
Комплект к тест-системе СКО-1М ДЖИП	60	2	98	С
Переключатели автомобильные	43	1	100	С

Товар А-группы требует прямого контроля

Товары В-группы требуют четкого контроля и достаточно частого наблюдения за количеством

Товары С-группы нуждаются в развитии и требуют дополнительных мер по стимулированию сбыта

SWOT-анализ ОАО «Рогачевский завод «Диaproектор»

Сильные стороны	Слабые стороны
Высокое качество производимой продукции – танковые прицелы и приборы и прицелы ночного видения	Низкий уровень заработной платы основных рабочих (размер которой не имеет стабильного значения и зависит от заказов потребителей продукции)
Экспортноориентированное производство (Российская Федерация, США)	Высокая степень износа оборудования (до 85% по некоторым цехам)
Небольшое количество конкурентов на рынке	Отсутствие современной линии по упаковке произведенной продукции
Возможности	Угрозы
Ускорение модернизации военной техники в Российской Федерации, в связи со складывающейся политической обстановкой	Политика импортозамещения на военную продукцию в Российской Федерации
Появление новых технологий обработки отходов лесоперерабатывающего производства – производство брикетов, прессованных дров и проч.	Существует вероятность введения сокращенного рабочего времени, в случае отсутствия крупных заказов
Продукция оптического производства имеет высокое качество, которое пользуется спросом у потенциальных покупателей.	Рост цен на сырье (металл)

Матрица SWOT-анализа

	Возможности	Угрозы
	<p>Ускорение модернизации военной техники в Российской Федерации</p> <p>Появление новых технологий обработки отходов лесоперерабатывающего производства – производство брикетов, прессованных дров и проч.</p> <p>Продукция оптического производства имеет высокое качество, которое пользуется спросом у потенциальных покупателей.</p>	<p>Политика импортозамещения на военную продукцию в Российской Федерации</p> <p>Существует вероятность введения сокращенного рабочего времени, в случае отсутствия крупных заказов</p> <p>Рост цен на сырье (металл)</p>
Сильные стороны Высокое качество производимой продукции – танковые прицелы и приборы и прицелы ночного видения Экспортноориентированное производство (Российская Федерация, США) Небольшое количество конкурентов на рынке	<p>Использовать интернет-рекламу с целью продвижения и продажи продукции.</p> <p>Искать новых покупателей на рынках стран СНГ, Центральной Европы, Африки (где на вооружении состоит военная техника производства СССР и России)</p>	<p>Реализации продукции новым заказчикам с целью увеличения доли на рынке.</p>
Слабые стороны Низкий уровень заработной платы основных рабочих (размер которой не имеет стабильного значения и зависит от заказов потребителей продукции) Высокая степень износа оборудования (до 85% по некоторым цехам) Отсутствие современной линии по упаковке произведенной продукции	<p>Изыскать средства на обновление и приобретение оборудования.</p> <p>Разработать стильную и современную упаковку для продукции.</p>	<p>Снижение заказов с основного рынка (РФ) в связи с изменением политической ситуации</p> <p>Возобновление торговли между РФ и Украиной в сфере военной оптической техники</p>

PEST-анализ

ПОЛИТИКА

Изменение в политическом курсе
правительства

Вероятность развития военных действий

ЭКОНОМИКА

Уровень инфляции

Курс иностранных валют

Изменение процентных ставок по
кредитам

СОЦИУМ

Требования к качеству продукции

ТЕХНОЛОГИЯ

Уровень инноваций и технологического
развития

Перечень влияющих факторов

Факторы	Вероятность	Влияние	Ответная реакция
Политические			
Изменение в политическом курсе правительства	Низкая, 10 лет	Потеря традиционного рынка сбыта	Поиск новых рынков
Военные действия	Низкая, 5 лет	Увеличение спроса на продукцию	Увеличение производства военной продукции
Экономические			
Курс иностранных валют	Высокая, 1-2 года	Колебания курсов валют ведут к значительным расхождениям по суммам контрактов	Изменить финансовую стратегию предприятия по работе с иностранными покупателями
Изменение процентных ставок по кредитам	Высокая, 3-5 лет	Возрастает риск неплатежей по обязательствам	Изыскать возможность изменения обязательств по кредитам
Уровень инфляции	Высокая, 1-2 лет	Рост цен на сырье	Поиск новых поставщиков сырья
Социальные и культурные			
Требования к качеству продукции	Средне-высокая 5-10 лет	Снижение потребителей продукции	Повышение качества продукции и сервисного обслуживания
Технологические			
Уровень инноваций и технологического развития	Средне-высокая 5-10 лет	Снижение цен, более инновационный продукт	Увеличение количества потребителей продукции