

РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ
ПРЕЗЕНТАЦИЯ ВЫПУСКНОЙ
КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ НА ТЕМУ: «ПУТИ
ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА » (НА
МАТЕРИАЛАХ ООО «ЭЛКОМ-ЭЛЕКТРОЩИТ»)

Выполнил студент:

заочного факультета

Группы МТ(УМБ) 1-3/С/Мыт 11

Чиков Роман Константинович

Научный руководитель:

Профессор Семенов Альберт Константинович

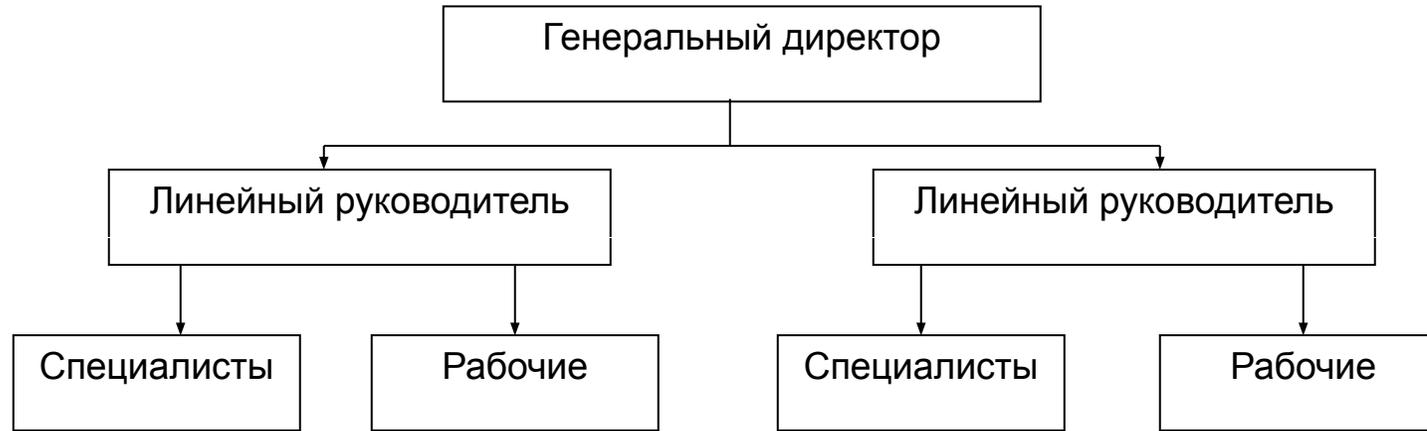
АКТУАЛЬНОСТЬ ТЕМЫ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

В настоящее время для большинства российских государственных организаций и коммерческих фирм из-за изменение институциональной среды, а также целевых установок предприятия вызывает необходимость внедрения новых методов управления его внутренними подсистемами (бизнес-процессами), обеспечивающими максимальную адаптацию в конкурентной среде. Вместе с тем опыт последних лет показал, что большинство российских предприятий не готово к ведению конкурентной борьбы. Ввиду чего считаю данную тему очень актуальной.

ЦЕЛИ, ПРИНЦИПЫ И ОСНОВНОЙ ВИД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЭЛКОМ- ЭЛЕКТОЩИТ»

Параметр	Описание
Основной вид деятельности	Сборка электрощитового оборудования с последующим подключением
Цель	Получение прибыли от коммерческой деятельности предприятия
Миссия компании	Удовлетворение потребностей населения в качественной электротехнической продукции и услугах
Принципы компании	Качество Доступность Сервис Ответственность

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ООО «ЭЛКОМ-ЭЛЕКТРОЩИТ»



Из рисунка видно, что организационная структура управления ООО «Элком-Электрощит» линейно-функциональная. Линейно-функциональная структура основана на тесном сочетании линейных и функциональных связей в аппарате управления.

АНАЛИЗ КАДРОВОГО СОСТАВА ПРЕДПРИЯТИЯ «ЭЛКОМ-ЭЛЕКТРОЩИТ»

Категории работников	Численность, человек		Прирост (чел.)	Структура, %		Прирост (%)
	2014 г.	2015 г.		2014 г.	2015 г.	
1. Руководители	4	4	0	23,5	22	-1,5
2. Менеджеры	2	3	+1	12	17	+5
3. Специалисты	6	7	+1	35	39	+4
4. Рабочие	4	4	0	25	22	-3
Итого	16	18	2	100	100	-

ПРОБЛЕМЫ ВЫЯВЛЕННЫЕ ПРИ АНАЛИЗЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ООО «ЭЛКОМ- ЭЛЕКТРОЩИТ»

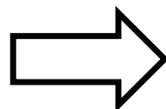
- Отсутствие широкого ассортимента продукции.
- Преобладание краткосрочных «дешевых» сделок над оптовыми продажами.
- Слабая рекламная активность на основных рекламных площадках.

ВЫЯВЛЕНИЕ СИЛЬНЫХ И СЛАБЫХ СТОРОН «ЭЛКОМ-ЭЛЕКТРОЩИТ»: НА ОСНОВЕ SWOT-АНАЛИЗА

		Сильные стороны	Слабые стороны
ВОЗМОЖНОСТИ	поиск новых поставщиков с более выгодными ценами на сырье и материалы, применение в производстве новых технологий	высокое качество продукции, сильная торговая марка и репутация, развитая сбытовая сеть	высокие издержки по сравнению с конкурентами, несоответствие структуры ассортимента тенденциям рынка
УГРОЗЫ	Потеря рыночных позиций из-за активизации конкурентов. Падение объемов продаж и прибыльности,	Совершенствование стратегии с учетом внешней среды. рост прибыли за счет повышения конкурентоспособности	Падение прибыльности за счет увеличения налогообложения. Падение объемов продаж и прибыльности

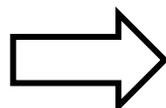
ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ «ЭЛКОМ-ЭЛЕКТРОЩИТ»

*Первый
уровень*



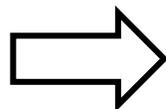
Переход от продажи товаров в розницу и работы с оптовиками к сотрудничеству с дистрибьюторами.
Расширение линейки продукции

*Второй
уровень*



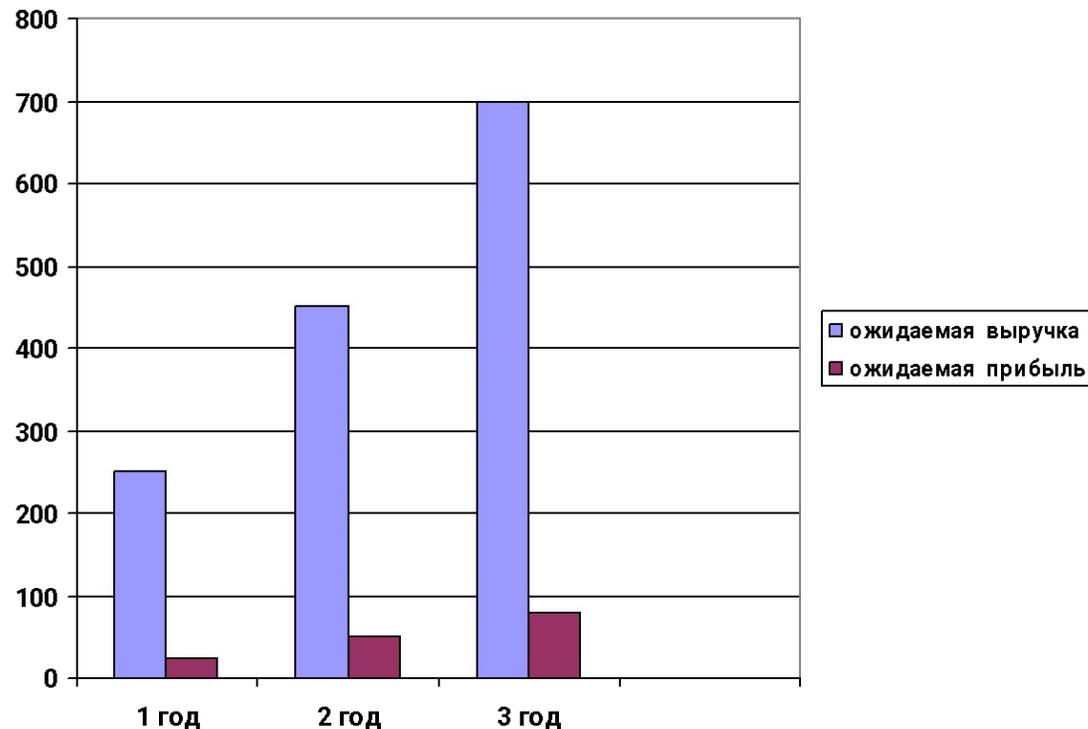
Управление затратами предприятия за счет:
– достижения оптимального соотношения цена/качество;
– более точного и оперативного учета затрат.

*Третий
уровень*



Маркетинговая поддержка деятельности предприятия.

ОЦЕНКА ПРЕДЛОЖЕННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ



Можно ожидать, что в течение трех лет работы с дистрибьюторами объем продаж увеличится до 600-700 млн. рублей в год 2014 года, а годовая прибыль возрастет примерно до 20-30 млн. рублей в год.

Проект по расширению линейки продукции может быть осуществлен при следующих условиях: объем инвестиций – 15 млн. руб., доля собственного капитала - 30%, доля привилегированных акций – 10%, доля заемного капитала – 60%.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!