

*Выпускная квалификационная работа*

*на тему «Пути повышения  
конкурентоспособности фирмы на  
рынке»*

*на примере ООО «Форвард»*

## Актуальность

обусловлена развившимися в нашей стране рыночными отношениями, борьбой за лидерство на рынке, борьбой за потребителя, за качество производимой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг, и получением максимальной прибыли в рамках проекта.

**Целью** написания данной дипломной работы является разработка путей повышения конкурентоспособности фирмы на примере ООО «Форвард»

### Объект исследования

ООО «Форвард»

### Предмет исследования

конкурентоспособность компании  
ООО «Форвард»



# Теоретические аспекты изучения конкурентоспособности предприятия

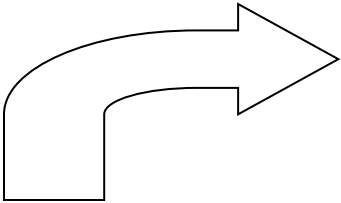
## Конкурентоспособность

предприятия - это свойство объектов, характеризующее степень удовлетворения конкретной потребности по сравнению с лучшими аналогичными объектами, представленными на данном рынке

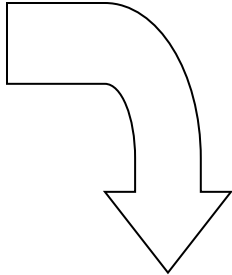
## управление конкурентоспособностью продукции

это процесс идентификации, планирования, формирования, удержания и наращивания (накопления) конкурентных преимуществ продукции на каждом этапе создания добавленной стоимости с целью повышения уровня конкурентоспособности продукции или удержание его на запланированном уровне





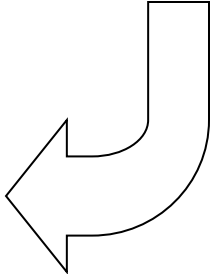
Forward – один из крупнейших производителей и поставщиков современных и высокотехнологичных велосипедов, велозапчастей и велоаксессуаров в России



Компания основана в 1999-м году и на протяжении 15-ти лет она планомерно развивается.

Компания основана в 1999-м году и на протяжении 15-ти лет она планомерно развивается.

Ассортимент компании – горные и городские велосипеды для взрослых – мужчин и женщин, для подростков и детей, широкий ассортимент велозапчастей и велоаксессуаров



# Анализ технико-экономических показателей деятельности ООО «Форвард» за 2013-2015 гг.

Наименование показателя	2013	2014	2015	Абсолютное отклонение			Темп роста, %		
				2014-2013	2015-2013	2015-2014	2014/ 2013	2015/ 2014	2015/2014
				3	4	3			3
Выручка, тыс. руб.	490935	448421	230811	-42514	-217610	-260124	91,3	51,5	47,0
Численность персонала, чел.	122	126	124	4	-2	2	103,3	98,4	101,6
Выработка 1 работника	4024,1	3558,9	1861,4	-465,2	-1697,5	-2162,7	88,4	52,3	46,3
Затраты на 1 рубль оказанных услуг, руб.	0,976	0,959	0,932	-0,0168	-0,027	-0,044	98,3	97,2	95,5
Себестоимость, тыс.руб.	479010	430012	215028	-48998	-214984	-263982	89,8	50,0	44,9
Валовая прибыль, тыс. руб.	11925	18409	15783	6484	-2626	3858	154,4	85,7	132,4
Чистая прибыль, тыс.руб.	4294	7011	4074	2717	-2937	-220	163,3	58,1	94,9
Рентабельность, %	4,11	4,28	7,34	0,17	3,06	3,23	104,1	171,5	178,6
Фондоотдача	284,1	253,27	110,01	-30,84	-143,26	-174,1	89,1	43,4	38,7

# Показатели качества велосипедных рам ООО «Форвард»

Параметр	ед. изм.	норматив по ГОСТ	факт	отклонение %
Приведенное сопротивление теплопередаче, не менее	м <sup>2</sup> 0С/Вт	0,60	0,585	-2,5
Изоляция воздушного шума транспортного потока, не менее	дБА	26	26	0,0
Общий коэффициент светопропускания, не менее	-	0,50	0,50	0,0
Воздухопроницаемость при ΔР = 10 Па, не менее	м <sup>3</sup> /год × м <sup>2</sup>	17,0	17,0	0,0
Морозостойкость, не менее	Циклы цикла	F10	F10	0,0
Безотказность приборов и петель, не менее	«открывания-закрывания»	20000	20000	0,0
Покрытие	-	масляные материалы	водно-дисперсионные материалы	0,0
Долговечность, не менее	условных лет эксплуатации	10	не определено	-

# SWOT-анализ ООО «Форвард»

## Возможности

- 1) Выход на новые сегменты рынка
- 2) Ускорение роста рынка
- 3) Увеличение разнообразия услуг
- 4) Добавление сопутствующих услуг

## Угрозы

- 1) Появление новых конкурентов
- 2) Замедление роста рынка
- 3) Сезонность в данной сфере
- 4) Спрос на другие виды услуг
- 5) Изменение потребностей и вкусов потребителей

## Сильные стороны

- 1) Высокий уровень обслуживания
- 2) Приемлемые цены
- 3) Удачное расположение
- 4) Разнообразие предоставляемых услуг
- 5) Постоянное повышение квалификации
- 6) Удачный режим работы

## Слабые стороны

- 1) Нет ясной стратегии развития
- 2) Неудачная система подбора персонала
- 3) Плохой маркетинговый анализ
- 4) Ухудшающаяся конкурентная позиция
- 5) Отсутствие эффективной системы мотивации
- 6) Среднее качество предоставляемого ассортимента



## Предлагаемые мероприятия

В ООО «Форвард» предлагается создать отдел качества, сформированный из высшего руководства предприятия. Основная цель отдела качества - это обеспечение постоянного совершенствования производственных процессов, своевременное обновление технологических процессов на основании разработки рационализаторских предложений по совершенствованию качества продукции.

предлагается внедрение сушильного цеха. Внедрение сушильного цеха повысит качество изделий ООО «Форвард» за счет улучшения сушильных свойств материалов и заготовок

предлагается организация отдела сервисного обслуживания заказчиков

# Затраты на создание сервисного отдела

Статья затрат	Сумма, тыс. руб.
Единовременные затраты	
Оборудование отдела	98,3
Текущие затраты	
Оплата труда привлеченных работников по сбыту	1825,2
Итого затрат	1923,5

# Эффект от внедрения мероприятий

1) Создание отдела качества - это обеспечение постоянного совершенствования производственных процессов, своевременное обновление технологических процессов на основании разработки рационализаторских предложений по совершенствованию качества продукции.

2) внедрение сушильного цеха - повысит качество изделий ООО «Форвард» за счет улучшения сушильных свойств материалов и заготовок

3) организация отдела сервисного обслуживания заказчиков - обеспечено ее функционирование на основе комплексного анализа системы качества, ориентированного на изготовление конкурентоспособной продукции, удовлетворяющей требованиям имеющихся и потенциальных заказчиков.

**Спасибо за внимание!**