

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
ФИЛИАЛ ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«Псковский государственный университет» в г. Великие Луки

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

На тему: **Разработка мероприятий по повышению**

**конкурентоспособности организации «Кондитерская «Французская
булочка» ИП Флям Е.Л.**

Направление подготовки **38.03.01 «Экономика»**

Студентки: Ильющенко Анастасии Сергеевны

Научный руководитель: к.э.н., доцент Никифорова Е.А.

Цель выпускной квалификационной работы – предложить мероприятия, направленные на повышение конкурентоспособности организации «Кондитерская «Французская булочка» ИП Флям Е.Л.» в г. Великие Луки.

Задачи выпускной квалификационной работы:

- * Дать понятие конкуренции и рассмотреть её виды.
- * Изучить стратегии конкурентной борьбы.
- * Выявить конкурентные преимущества организации.
- * Определить пути повышения конкурентоспособности организации.
- * Дать общую характеристику организации «Кондитерская «Французская булочка» ИП Флям Е.Л.».
- * Провести экспресс-анализ финансово-хозяйственной деятельности организации «Кондитерская «Французская булочка» ИП Флям Е.Л.».
- * Проанализировать качество продукции и уровень обслуживания организации «Кондитерская «Французская булочка» ИП Флям Е.Л.».
- * Проанализировать конкурентоспособность организации «Кондитерская «Французская булочка» ИП Флям Е.Л.»

SWOT-анализ организации «Кондитерская «Французская булочка» ИП Флям Е.Л.

SWOT - анализ Кондитерской «Французская булочка»	Возможности	Угрозы
	Появление нового ассортимента продукции	Изменение правил ввоза продукции и рост цен на бензин
	Изменение рекламных технологий	Сбои в поставках продукции
	Совершенствование технологий продаж	Рост темпов инфляции
	Снижение налогов и пошлин	Ухудшение политической обстановки
	Разорение и уход фирм конкурентов	Появление новых конкурентов
	Снижение цен на сырье и готовую продукцию	Рост налогов и пошлин
Сильные стороны	СлВ	СлУ
Удачное расположение кафе-кондитерской	<p>Улучшение уровня жизни населения, снижение уровня безработицы будет благоприятно воздействовать на приобретение товаров, и удачное расположение торгового центра приведет к дальнейшему росту товарооборота; квалификация персонала, неудачное поведение конкурентов и развитие рекламных технологий дадут возможность успеть за ростом рынка; четкая стратегия позволит использовать все возможности.</p> <p>Совершенствование менеджмента, позволит привлечь новых потребителей, увеличить клиентскую базу, и увеличить количество предоставляемых услуг.</p>	<p>Усиление конкуренции, политика государства, инфляция и рост налогов, изменение вкусов потребителей повлияют на проведение стратегии; появление конкурентов вызовет дополнительные расходы финансовых ресурсов; известность добавит преимуществ в конкуренции; предоставление большого количества услуг позволит уловить изменения вкусов потребителей.</p> <p>Сбои в поставках товара, конкурирующих фирм, компенсируются новой продукцией</p>
Высокая заработная плата		
Широкий ассортимент продукции		
Финансовая стабильность		
Возможность повышения квалификации		
Постоянный рост товарооборота		
Хорошо подобранный персонал		
Предоставление большого количества дополнительных услуг		
Слабые стороны	СлВ	СлУ
Малый срок годности товара	<p>Плохая рекламная политика создаст затруднения при развитии сети, непостоянный ассортимент и высокий уровень цен на товары конкурирующих поставщиков, также может негативно сказаться на формировании общественного мнения и развития клиентской базы</p> <p>неучастие персонала в принятии решений и недостаточный контроль исполнения распоряжений</p> <p>снижение уровня цен, размеров налогов и пошлин при сохранении среднего уровня цен позволит получать сверхдоходы.</p>	<p>Появление новых конкурентов, высокий уровень цен по некоторым товарам, сбои в поставке ухудшит конкурентную позицию; непродуманная рекламная политика не удержит покупателей при изменении их вкусов; изменение правил ввоза товара, рост цен на бензин, рост инфляции приведет к росту издержек обращения и увеличению цен на товар</p> <p>отсутствие контроля персонала, дает преимущества для конкурентов и может повлечь утечку информации</p>
Недостатки в рекламной политике		
Высокий уровень цен на некоторые группы		
Недостаточно развитая сеть		
Недостаточное помещение для хранения товарного запаса		
Недостаточный контроль исполнения приказов и распоряжений		

Анализ показателей конкурентоспособности в сравнении с предприятиями – конкурентами в баллах

Предприятие	Место- распо- ложение	Интерьер	Цена	Качество продукции	Ассор- тимент	Уровень обслуживани я посетителей
«Кондитерская «Французская булочка» ИП Флям Е.Л.»	4	9	9	9	7	8
«Кондитерская «ШокоЛатте» ИП Караулов В.В.»	9	9	7	6	9	9
магазин-кафе «Кондитерия» ООО «Велэкопрод»	7	8	8	7	6	7
Весовой коэффициент	0,1	0,2	0,3	0,25	0,25	0,2

Матрица стандартизированных коэффициентов

Предприятие	Месторасположение	Интерьер	Цена	Качество продукции	Ассортимент	Уровень обслуживания посетителей
«Кондитерская «Французская булочка» ИП Флям Е.Л.»	0,444	1	1	1	0,778	0,889
«Кондитерская «ШокоЛатте» ИП Караулов В.В.»	1	1	0,778	0,667	1	1
магазин-кафе «Кондитерия» ООО «Велэкопрод»	0,778	0,889	0,889	0,778	0,667	0,778

Рейтинг предприятий-конкурентов

Предприятие	Место- располо- жение	Интерье р	Цена	Качество продукци и	Ассор- тимент	Уровень обслуживан ия посетителей
«Кондитерская «Французская булочка» ИП Флям Е.Л.»	0,02	0,2	0,3	0,25	0,11	0,16
«Кондитерская «ШокоЛатте» ИП Караулов В.В.»	0,1	0,2	0,2	0,11	0,25	0,21
магазин-кафе «Кондитерия» ООО «Велэкопрод»	0,06	0,2	0,3	0,15	0,15	0,12



Рисунок 1 - Порционный торт (чизкейк) «Клубничка»



Рисунок 2 - Десерт «Вдохновение»

**Мероприятие №1:
«Реализация продукции
сторонних
производителей»»**

Затраты по мероприятию №1 – Реализация продукции сторонних производителей

№ п/п	Статья затрат	Сумма, тыс. руб.
1 Единовременные затраты, в т.ч. капитальные вложения		
1.	Покупка морозильного ларя «СНЕЖ» МЛК-700	25
2.	Создание первоначального запаса продукции	2,4
	Всего	27,4
2 Текущие затраты		
1.	Покупка кондитерских изделий для продажи	288
2.	Прирост затрат на амортизацию	25
3.	Прирост затрат на электроэнергию	8,03
4.	Прирост затрат на рекламу	10
	Всего	331,03
Итого затрат		358,43

Технико-экономические показатели эффективности мероприятия №1 - Реализация продукции сторонних производителей

№ п/п	Показатели	До внедрения мероприятия	После внедрения мероприятия	Прирост	
				(+,-)	%
1	Выручка, тыс. руб.	8460,4	9072,4	612,0	7,23
2	Расходы по обычной деятельности, тыс. руб.	6398,0	6729,03	331,03	5,17
3	Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	2062,4	2343,37	280,97	13,62
4	ЕНВД, тыс. руб.	187,7	187,7	-	-
5	Чистая прибыль, тыс. руб.	1874,7	2155,67	280,97	14,98
6	Рентабельность продаж, %	24,4	25,8	1,4	X
7	Рентабельность расчетная, %	29,3	32,0	2,7	X
8	Численность персонала, чел.	12	12	-	-
9	Стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	4225	4250	25	0,6
10	Единовременные затраты, в т.ч. капитальные вложения, тыс. руб.	X	27,4	X	X
11	Срок окупаемости, лет	X	0,1	X	X

**Мероприятие №2: -
«Внедрение услуги доставки
тортов»»**

Затраты по мероприятию № 2 – Внедрение услуги доставки тортов

№ п/п	Статья затрат	Сумма, тыс. руб.
1 Единовременные затраты, в т.ч. капитальные вложения		
	Всего	-
2 Текущие затраты		
1.	Прирост затрат на заработную плату с отчислениями	78,0
2.	Прирост затрат на ГСМ	76,14
	Всего	154,14
Итого затрат		154,14

Технико-экономические показатели эффективности мероприятия №2 – Внедрение услуги доставки тортов

№ п/п	Показатели	До внедрения мероприяти я	После внедрения мероприяти я	Прирост	
				(+,-)	%
1	Выручка, тыс. руб.	8460,4	8712,4	252	2,98
2	Расходы по обычной деятельности, тыс. руб.	6398,0	6552,14	154,14	2,41
3	Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	2062,4	2160,26	97,86	4,75
4	ЕНВД, тыс. руб.	187,7	187,7		-
5	Чистая прибыль, тыс. руб.	1874,7	1972,66	97,86	5,22
6	Рентабельность продаж, %	24,4	24,8	0,4	X
7	Рентабельность расчетная, %	29,3	30,1	0,8	X
8	Численность персонала, чел.	12	12	-	-
9	Стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	4225	4225	-	-
10	Единовременные затраты, в т.ч. капитальные вложения, тыс. руб.	X	-	-	X
11	Срок окупаемости, лет	X	-	X	X

Расчет плановых финансовых результатов от реализации проекта мероприятий

№ п/п	Показатели	До внедрения мероприятий	Мероприятие №1	Мероприятие №2	После внедрения мероприятий
1	Выручка, тыс. руб.	8460,4	612,0	252,0	9324,4
2	Расходы по обычной деятельности, тыс. руб., в том числе:	6398,0	331,03	154,14	6883,17
3	-сырьё и материалы;	3547,0	-	-	3547,0
4	- транспортные расходы;	87,0	-	-	87,0
5	-коммунальные услуги, вода на тех. нужды и электроэнергия;	105,0	8,03	-	113,03
6	-заработная плата с отчислениями на соц. страхование;	2124,0	-	78,0	2202
7	-товары по закупочным ценам;	387,0	288,0	-	675
8	-амортизация;	28,0	25,0	-	53,0
9	-связь;	12,0	-	-	12,0
10	-услуги сторонних организаций;	36,0	-	-	36,0
11	-прочие затраты.	72,0	10,0	76,14	158,14
12	Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	2062,4	280,97	97,86	2441,23
13	ЕНВД, тыс. руб.	187,7	-	-	187,7
14	Чистая прибыль, тыс. руб.	1874,7	280,97	97,86	2253,53
15	Рентабельность продаж, %	24,4	1,4	0,4	26,2
16	Рентабельность расчетная, %	29,3	2,7	0,8	32,8
17	Численность персонала, чел.	12	-	-	12
18	Стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	4225	25	-	4250
19	Единовременные затраты, в т.ч. капитальные вложения, тыс. руб.	X	27,4	-	27,4
20	Срок окупаемости, лет	X	0,1	-	0,07

Сводная таблица проекта мероприятий выпускной квалификационной работы

№ п/п	Показатели	Мероприятие № 1	Мероприятие № 2	Итого по проекту мероприятий
1	Прирост выручки, тыс. руб.	612,0	252,0	864,0
2	Прирост себестоимости, тыс. руб.	331,03	154,14	485,17
3	Прирост чистой прибыли, тыс. руб.	280,97	97,86	378,83
4	Единовременные затраты, в т.ч. капитальные вложения, тыс. руб.	27,4	-	27,4
5	Альтернативные издержки, тыс. руб.	-	-	-
6	Срок окупаемости, лет	0,1	-	0,07

Технико-экономические показатели эффективности проекта мероприятий

№ п/п	Показатели	Ед. изм.	Базовый период	Плановый период	Прирост	
					(+,-)	%
1	Выручка	тыс. руб.	8460,4	9324,4	864,0	10,21
2	Себестоимость	тыс. руб.	6398,0	6883,17	485,17	7,58
3	Прибыль до налогообложения	тыс. руб.	2062,4	2441,23	378,83	18,37
4	ЕНВД	тыс. руб.	187,7	187,7	-	-
5	Чистая прибыль	тыс. руб.	1874,7	2253,23	378,83	20,2
6	Рентабельность продаж	%	24,4	26,2	1,8	X
7	Рентабельность расчетная	%	29,3	32,8	3,5	X
8	Среднесписочная численность персонала	чел.	12	12	-	-
9	Производительность труда	тыс. руб./чел.	705,03	777,03	72,0	10,21
10	Фонд заработной платы	тыс. руб.	2124,0	2202,0	78,0	3,67
11	Среднемесячная заработная плата	руб./мес.	14,75	15,29	0,54	3,67
12	Среднегодовая стоимость основных производственных фондов	тыс. руб.	4225	4250	25	0,6
13	Фондоотдача	руб./руб.	2,0	2,19	0,19	9,5
14	Единовременные затраты, в т.ч. капитальные вложения	тыс. руб.	X	27,4	X	X
15	Альтернативные издержки	тыс. руб.	X	-	X	X
16	Срок окупаемости	лет	X	0,07	X	X

Спасибо за внимание!