

КУРСОВАЯ РАБОТА
ПО ДИСЦИПЛИНЕ:
**ОЦЕНКА
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ
(ООО «МЕХОФФ»)**



Студент ВШУБ 16 ВВП-1
Куницкая О.С.

Объект исследования в курсовой работе –
конкурентоспособность торгового предприятия
ООО «Мехофф».

Предмет исследования –
оценка конкурентоспособности рынка пушно –
меховых изделий.



ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ



КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ –

ЭТО ОТНОСИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА, КОТОРАЯ ВЫРАЖАЕТ ОТЛИЧИЯ РАЗВИТИЯ ДАННОЙ ФИРМЫ ОТ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ФИРМ ПО СТЕПЕНИ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ СВОИМИ ТОВАРАМИ ПОТРЕБНОСТИ ЛЮДЕЙ И ПО ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ ХАРАКТЕРИЗУЕТ ВОЗМОЖНОСТИ И ДИНАМИКУ ЕГО ПРИСПОСОБЛЕНИЯ К УСЛОВИЯМ РЫНОЧНОЙ КОНКУРЕНЦИИ.

ТРИ ОСНОВНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПОДХОДА К ВЕДЕНИЮ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ:

- -стремление иметь самые низкие в отрасли издержки производства (стратегия руководящей роли в области издержек производства);
- -поиск путей дифференциации производимой продукции от продукции конкурентов (стратегия дифференциации);
- -фокусирование на узкой части, а не на всем рынке (стратегия фокуса или ниши).

КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «МЕХОФФ»

- Общество с ограниченной ответственностью «Мехофф». Юридический адрес: г.Могилев, ул. Печерская, 27, ком.1. УНП: 790381891
- Целью создания ООО "Мехофф" является более полное насыщение рынка товарами народного потребления и услугами для удовлетворения потребностей организаций и физических лиц, а также создания дополнительных рабочих мест и получения дополнительной прибыли.
- Предметом деятельности предприятия является:
- - организация и проведение розничной торговли промышленными товарами;
- - осуществление оптовых закупок промышленных товаров у отечественных и иностранных производителей;
- - коммерческая деятельность по продвижению товаров на рынки
- - торгово – посредническая и рекламная деятельность;
- - осуществление комплекса мер по хранению и контролю качества реализуемых товаров.

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ
ПРЕДПРИЯТИЕ
ФУНКЦИОНИРУЕТ И
ОСУЩЕСТВЛЯЕТ СВОЮ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В
СФЕРЕ

РОЗНИЧНОЙ
ТОРГОВЛИ ПУШНО –
МЕХОВЫМИ И
ОВЧИННО – ШУБНЫМИ
ТОВАРАМИ



В ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЙСТВУЕТ ЛИНЕЙНО-ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ:



Структура определяет иерархию подчиненности, исключает дублирование управленческих функций и промежуточные звенья управления. Возглавляет иерархию управляющий ООО «Мехофф». В непосредственном подчинении управляющего находятся менеджер по персоналу, директор по сбыту и административный директор. Директору по сбыту подчинены: старшие менеджеры по сбыту, менеджеры и продавцы.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ООО «МЕХОФФ».

Конкуренты ООО «Мехофф»:
«Снежная королева», «Браски»,
«Первый Мехаовой», «Екатерина».

Для обеспечения сопоставимости
условий сравнительного анализа
критериями выборки приведенных
торговых фирм являлись: вид, тип и
категория магазинов.

Так, все исследуемые магазины
имели одинаковую специализацию
и примерно одинаковую торговую
площадь (50 - 60 м²).



Наименование предприятий	Типовое (базовое) кол-во товарных Подгрупп ПП Одежда из меха	Фактическое количество Одежда из меха	Коэффициент структуры ассортимента Одежда из меха
«Снежная королева»	28	20	0,7
«Браски»	30	9	0,3
«Первый Меховой»	30	12	0,4
«Екатерина»	30	9	0,3
«Мехофф»	40	16	0,4

СТРУКТУРА ПУШНО - МЕХОВОГО АССОРТИМЕНТА.

ПО ПОЛУЧЕННЫМ ДАННЫМ МОЖНО СДЕЛАТЬ ВЫВОД, ЧТО СТРУКТУРА АССОРТИМЕНТА ООО «МЕХОФФ» ПРЕДСТАВЛЕНА В БОЛЬШЕМ КОЛИЧЕСТВЕ, ЧЕМ У КОНКУРЕНТОВ.

Коэффициенты широты ассортимента пушно – мехового ассортимента

Базовая	«Снежная королева»		«Браски»		«Первый Меховой»		«Екатерина»		«Мехофф»	
Шб	Шф	Кш	Шф	Кш	Шф	Кш	Шф	Кш	Шф	Кш
596	59	0,1	66	0,1	97	0,3	68	0,2	98	0,3

Шф - широта фактическая, количество моделей, находящихся в продаже (рассчитывалось на 01.12.2018);
Шб - широта базовая, количество моделей, выпускаемое промышленностью.



ДАННЫЕ ОТНОСИТЕЛЬНО УСЛУГ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ ИССЛЕДУЕМЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Наименование	Бесплатн. Доставка по городу	Фамильная скидка	Персональная скидка	Гарантии	Скидка опт. покупателю	Розница опт. расчеты	Итого
«Снежная королева»	+	+	-	-	+	-	3
«Браски»	+	+	+	+	-	-	4
«Первый меховой»	+	-	-	+	-	-	2
«Екатерина»	+	+	-	-	+	+	4
«Мехофф»	+	+	-	-	-	+	3

ООО «Мехофф» имеет преимущества в управлении предприятием, т.е. магазин использует разнообразные дополнительные услуги: бесплатная доставка по городу, семейная скидка и розница по безналичному расчёту.



КОЭФФИЦИЕНТ РЫНОЧНОЙ ДОЛИ:

Наименование предприятия	Доля на рынке в %
«Снежная королева»	3,2
«Браски»	8,8
«Первый Меховой»	4,8
«Екатерина»	3,4
«Мехофф»	5,9



КАК ВИДНО ИЗ
ТАБЛИЦЫ, ДОЛЯ
РЫНКА ООО
«МЕХОФФ»
РАВНА 5,9% , Т.Е.
КОЭФФИЦИЕНТ
РЫНОЧНОЙ
ДОЛИ РАВЕН
0,059

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ОЦЕНИВАЕТСЯ С ПОМОЩЬЮ СЛЕДУЮЩИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ:

- рентабельность продукции;
- рентабельность продаж;
- общая рентабельность производства;
- рентабельность собственного капитала по балансу;
- рентабельность всех активов;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами;
- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент быстрой ликвидности;
- коэффициент абсолютной ликвидности.



РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОДУКЦИИ:



$$R_{\text{прод.}} = P - S / S * 100\%.$$

Расчеты производятся за 1 шт
продукции (бел.руб):

$$R \text{ меховое пальто (соболь)} = 8390 - 6978 / 6978 * 100\% = 10,4\%$$

$$R \text{ Меховое пальто (норка)} = 5094 - 4535 / 4535 * 100\% = 12,28\%$$

Коэффициент абсолютной ликвидности на
конец года = $(0 + 12\,215) / (397\,767 + 393\,774 + 219 + 0) = 0,02$.

Нормальное ограничение 0,2 – 0,5.
коэффициент показывает, какая часть
текущей задолженности может быть
погашена в ближайшее к моменту
составления баланса время, что является
одним из условий платежеспособности.
Как видно из расчета нормальное
ограничение не выдерживается, что также
говорит о финансовой нестабильности
предприятия.



ОЦЕНКА УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ООО «МЕХОФФ» ЭКСПЕРТНЫМ МЕТОДОМ

Показатель конкурентоспособности	Коэффициент относительной значимости	«Мехофф»		«Снежная королева»		«Браски»	
		оценка	итоговая оценка	оценка	итоговая оценка	оценка	итоговая оценка
Качество	0,10	7	0,70	5	0,50	9	0,90
Объем сбыта	0,15	7	1,05	6	0,9	9	1,35
Ассортимент	0,15	9	1,35	9	1,35	9	1,35
Эффективность каналов сбыта	0,10	7	0,70	5	0,50	8	0,80
Цена	0,20	8	1,60	7	1,40	8	1,60
Производственные возможности	0,05	7	0,35	6	0,30	8	0,40
Реклама	0,10	7	0,70	7	0,70	9	0,90
Репутация у потребителя	0,10	8	0,80	7	0,70	9	0,90
Инновация	0,05	6	0,30	5	0,25	6	0,30
ИТОГО	1,00	-	7,55	-	6,60	-	8,50

ООО «Мехофф» в своей деятельности использует средние цены, что обеспечивает высокий уровень объемов продаж, при этом используются различные каналы сбыта, обладает достаточно хорошей репутацией у потребителей, реализует продукцию высокого качества. Однако имеются определенные проблемы, **связанные со снижением уровня рентабельности, ухудшением финансового состояния, невысокой платежеспособностью и ликвидностью активов.**



РЕЗУЛЬТАТЫ SWOT-АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «МЕХОФФ»

Сильные позиции (S)	Слабые позиции (W)
Компетентный персонал Достаточная конкурентоспособность Использование дисконтных карт Наличие акций Системы скидок, распродажи Наличие интернет-сайта Наличие рассрочки	Слабое финансовое состояние, значительная зависимость от заемных источников финансирования Высокий уровень конкуренции в сфере торговли натуральными мехами Зависимость от изменений курсов валют
Возможности (O)	Угрозы (Т)
Меры государственной поддержки малого и среднего бизнеса Стабилизация экономического состояния государства	Появление новых конкурентов Чувствительность к нестабильности внешних условий бизнеса Спад покупательской способности

РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАГАЗИНА ООО «МЕХОФФ»

Необходимо отметить, что определение резервов роста выручки от реализации и прибыли, а также оптимизации затрат является важным этапом анализа хозяйственной деятельности организации, т.к. реализация выявленных резервов позволит укрепить конкурентоспособность.

Произведем расчет упущенных возможностей ООО «Мехофф» за 2016-2018 гг.



РЕЗЕРВЫ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ООО «МЕХОФФ» ЗА 2016-2018 ГГ.

Показатели	Годы			Оптимальный показатель	Отклонение (+/-)
	2016	2017	2018		
Выручка от реализации, тыс р.	95	217	243	243	-
Себестоимость реализации:					
- сумма, тыс р.	72	167	197	182	-15
- уровень, % к выручке от реализации	75,25	77,11	81,03	77,11	-3,92
Расходы на реализацию:					
- сумма, тыс р.	38	104	165	23	-142
- уровень, % к выручке от реализации	11,34	12,52	15,45	11,34	-4,11
Прибыль от реализации:					
- сумма, тыс р.	17	15,2	13,1	46	32,9
- уровень, % к выручке от реализации	2,91	1,38	0,7	9,85	9,15

В ходе анализа выявлено что ООО «Мехофф» недостаточно эффективно сработало в 2018 г., вследствие чего ухудшились результаты хозяйственной деятельности, в частности наблюдается повышение себестоимости реализованной продукции, снижение рентабельности.

Поэтому определим показатели, если бы ООО «Мехофф» сработало оптимально. ООО «Мехофф» имеет резервы оптимизации себестоимости реализованной продукции, его использование позволит увеличить прибыль от реализации в сумме 32,9 тыс. р., а также повысить уровень рентабельности продаж на 9,15 п.п. Т.е. при более эффективном использовании ресурсов и управлении затратами будут улучшены финансово-экономические результаты хозяйственной деятельности ООО «Мехофф», что позволит укрепить финансовую устойчивость и платежеспособность.



Реализация упущенных возможностей по оптимизации себестоимости и максимизации прибыли позволят повысить эффективность использования ресурсов, а также увеличить сумму собственных средств за счет прироста прибыли. Для этого необходимо оптимизировать себестоимость реализуемой продукции (за счет оптимизации закупочных цен), а также оптимизации расходов на реализацию (уплаченных процентов, расходов на оплату труда, материальных затрат, связанных с реализацией продукции).

Т.е. при реализации упущенных возможностей имеются резервы по увеличению прибыли, стоимости собственного капитала, а также повышению платежеспособности и укреплению конкурентоспособности.



**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!**

