

Выпускная квалификационная работа

КОНКУРЕНТНЫЕ ДЕЙСТВИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ (НА ПРИМЕРЕ ПРОДУКТОВЫХ
МАГАЗИНОВ) ИП ПАНИШ АЛЕНА КОНСТАНТИНОВНА

Выполнил студент: Минасян Г.Г.

Руководитель: Баурина С.В.

Москва

2021

Актуальность темы исследования

- Актуальность темы исследования. В современных рыночных условиях жесткой конкуренции для предприятия огромное значение приобретает формирование собственной стратегии, гарантирующей ему конкурентные преимущества. Чем больше конкурентных преимуществ имеет фирма перед своими соперниками, тем больше у нее шансов достичь успеха на рынке и занять лидирующую позицию. Конкурентная стратегия является главным фактором успешного функционирования предприятия на рынке, от ее эффективности зависит вся конкурентоспособность предприятия. Это обстоятельство обуславливает необходимость подробного рассмотрения процесса разработки конкурентной стратегии.
- Работа выполнена на материалах ИП Паниш А.К.

Цель и задачи выпускной квалификационной работы:

- Цель исследования – разработка практических рекомендаций по формированию конкурентных преимуществ торгового предприятия ИП Паниш А.К.
- Основные задачи:
 - - охарактеризовать конкурентоспособность торговой организации;
 - - представить характеристику направлений и результатов деятельности ИП Паниш А.К.;
 - - провести исследование конкурентной среды торговой организации;
 - - разработать рекомендации по повышению конкурентоспособности торговой организации.

Методы исследования

- Методологическую основу исследования составляют такие общенаучные и частнонаучные методы исследования: диалектический, формально-логический, сравнительно-правовой, структурно-системный, формально-юридический, структурного и сравнительного анализа другие, широко применяемые в экономических науках.

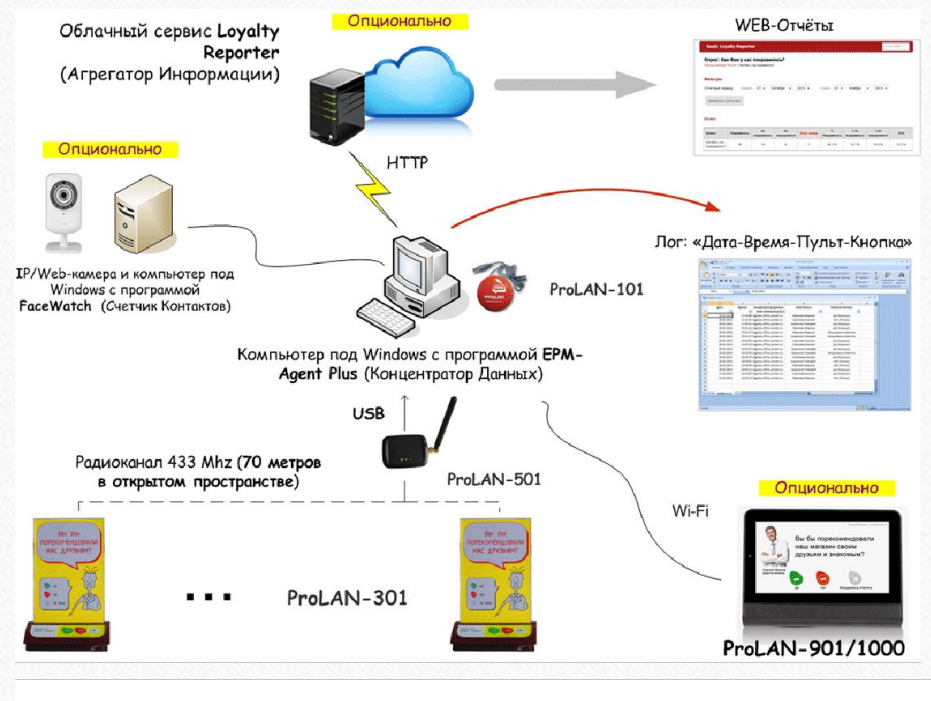
Организационная структура ИП Паниш А.К.



SWOT-анализ ИП Паниш А.К.

Сильные стороны 1. Наличие постоянных клиентов. 2. Удобное территориальное расположение магазина 3. Оптимальный уровень цен. 4. Широкий ассортимент товаров (17800 наименований). 5. Отсутствие расходов на аренду. 6. Конкурентоспособная заработная плата персонала. 7. Бесперебойное товароснабжение магазина.	Слабые стороны 1. Малое количество рекламы и рекламных акций. 2. Отсутствие товаров собственного производства. 3. Отсутствие доставки товаров на дом.
Возможности Установление новых партнерских отношений с поставщиками. Доставка товаров на дом. Наличие товаров собственного производства. Расширение ассортимента с целью привлечения еще большего количества покупателей. Проведение промоакций с целью стимулирования покупателя к покупке большего количества товаров.	Угрозы Экономический кризис и соответствующее снижение доходов населения. Экономический кризис и соответствующее снижение доходов компании. Рост налогов и инфляции. Появление новых конкурентов в зоне обслуживания магазина. Увольнение персонала по собственному желанию.

- Базовая комплектация кнопки лояльности на \ основе беспроводных пультов ProLAN-301



Корректировка структуры затрат по статье услуги сторонних организаций

- На услуги сторонним организациям в 2019 году было выделено - 809389 тыс. руб. – это достаточно большая сумма.
- На сегодня, примерно 5 % от всей суммы услуг сторонним организациям как раз и идёт на юридические услуги.
- $809389 \times 5 \% = 40469$ тыс.руб.. то есть можно предположить, что выручка сможет вырасти на эту сумму, в итоге, выручка увеличится на 40469 тыс. руб.
- $35\ 000 \text{ руб.} \times 1 \text{ сотрудника} \times 12 \text{ месяцев} = 420 \text{ тыс.руб.}$ Начисления составят:
 $420 \times 30,2 \% = 127 \text{ тыс. руб}$

Оптимизация работы с поставщиками отдельных товаров

- В рамках данного мероприятия предлагается переориентировать ИП Паниш А.К. на работу с контрагентами, которые согласны предоставить товар на реализацию с отсрочкой платежа, хотя бы на 3 месяца, то есть на квартал.

Основные выводы по работе

- Для повышения конкурентоспособности предприятия разработаны следующие мероприятия.
- 1) Скорректировать систему оплаты, учтя, в заработной плате коэффициент за уровень обслуживания и отсутствия претензий;
- 2) Ввести систему скидок и льгот для отдельных категорий граждан и оптовиков;
- 3) Скорректировать структуру затрат по статье услуги сторонних организаций.
- В условиях, введенных против России международных экономических санкций, и одновременным падением рубля по отношению к мировым валютам, результаты, от разработанных мероприятий по повышению конкурентоспособности весьма хорошие. Так в частности в результате, внедрения мероприятий выручка увеличиться на 2,2 % или на 40469 тыс. руб. при не существенном увеличении себестоимости на 88 тыс. руб., прибыль от реализации увеличиться на 88,9 %, в свою очередь, чистая прибыль увеличиться на 100,9 %.
- При этом увеличиться производительность труда – почти на 1,0 %, также наблюдается рост рентабельности производства услуг на 1,99 %, а рентабельность продаж возросла на 1,95 %.
- Кроме этого, внедрение мероприятий, привело к увеличению себестоимости на 1 рубль реализованных работ на 2,3 %.

Мероприятия по совершенствованию закупочной деятельности

- 1) Компания ООО «Аллегро» заинтересована в получении значительной скидки от поставщика. Поставщик, в свою очередь, стремится продать подороже, чтобы получить значительную выгоду с продажи. Наше предложение будет выгодным для двух сторон одновременно.
- 2) Кроме того, есть еще один способ сэкономить средства бюджета компании ООО «Аллегро». Можно предложить следующий вариант – предоставление значительной скидки, если однотипный товар закупается большой партией сразу для нескольких сетей магазина.
- 3) Данное предложение будет распространяться для работы со всеми девятью группами поставщиков. И заключается оно в организации тренингов и курса лекций для закупщиков.

Список литературы:

- 1. Винокуров В. А. Организация стратегического управления на предприятии / В.А. Винокуров. - М. : Центр экономики и маркетинга, 2016. 326 с.
- 2. Власенко В. Е. Пути повышения конкурентоспособности предприятия // Концепт. 2016. № 1. - С. 2362-2366.
- 3. Волкова Наталья Конкурентоспособность предпринимательских структур: моногр. ; LAP Lambert Academic Publishing - М., 2018. - 176 с.
- 4. Гапоненко А. Инновации в менеджменте как фактор конкурентоспособности организаций / А.Гапоненко, М. Савельева // Пробл. прогнозирования. - 2014. - N 5. - С.88-95.
- 5. Гапоненко, А.А., Панкрухин А.П. Стратегическое управление. - М.: Омега-Л, 2015. - 464 с.
- 6. Гнатюк С.Н. Конкурентоспособность предприятия / С.Н. Гнатюк, Л.В. Наркевич, А.Г. Барановский - Смоленск : Маджента, 2016. 130 с.
- 7. Головачев А. С. Конкурентоспособность организации; Высшая школа - М., 2017. - 157 с.

Также хочу объявить огромную благодарность
всем, кто помог мне в написании ВКР, в
особенности, моему научному руководителю!

Спасибо за внимание!