

Выпускная квалификационная работа
на тему:
«Повышение конкурентоспособности
предприятия АЗС»

Выполнил:
студент группы МГБ-531-3
Мулламетов Э.Э.
Научный руководитель:
к.г.н., доцент Чугунова Т.Н.

Цель работы заключается в разработке предложений по повышению конкурентоспособности предприятия АЗС на примере ООО «Крым-Роз».

Выполнены следующие задачи:

- изучены теоретические основы конкурентоспособности предприятия;
- составлена организационно-экономическая характеристика исследуемого предприятия ООО «Фирма «Крым-Роз»;
- проведен анализ хозяйственно-финансовой деятельности и конкурентоспособности предприятия ООО «Фирма «Крым-Роз»;
- проанализирована информация о покупателях и конкурентах данного предприятия;
- разработаны и обоснованы рекомендации по повышению конкурентоспособности предприятия ООО «Фирма «Крым-Роз», проведен расчет эффективности их внедрения.

АЗС – автозаправочная станция

3

ООО «Фирма «Крым-Роз»

- Форма собственности: частная, фирма работает по упрощенной системе налогообложения.
- Юридический адрес: 298600, Российская Федерация, Республика Крым, г. Симферополь, ул. Ленина, 25, кв. 13.
- Фактический адрес: г. Симферополь, ул. Объездная, 25.
- Основная деятельность АЗС- оптовая и розничная реализации нефтепродуктов; предоставление услуг по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств, а также дополнительные услуги в виде продажи продуктов питания для водителей и пассажиров.

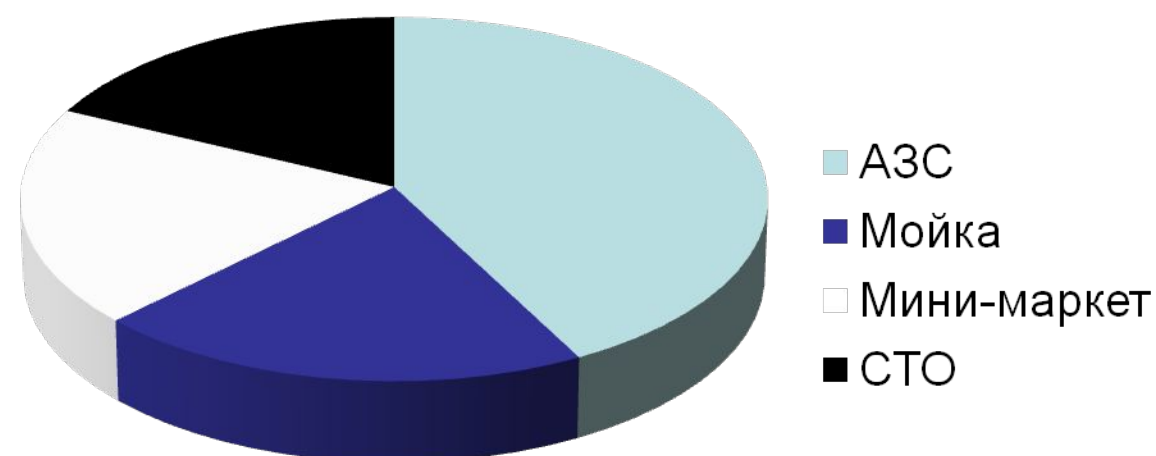
Структура доходов ООО «Фирма «Крым-Роз»

АЗС – 50,2%

Мойка – 20,4%

Мини-маркет – 10,5 %

СТО – 18,9 %



Организационная структура ООО «Фирма «Крым-Роз»



Поставщики

Прямые поставки:

**ПАО «Саратовский НПЗ»
15,6%**

Поставляет неэтилированный
бензин марки АИ-95-К5 по
ГОСТ 32513-2013

ПАО «Газпром» 20,9%

Поставляет дизельное ЕВРО
по ГОСТ Р 52368-2005
(ЕН590:2009), сорт D, вид III
Класс 5 (ДТ-Л-К5)

Посредники:

ООО «Кедр» 18,8%

Поставляет автомобильный
бензин высокого качества А-95-
Евро, вида и, класса D по ГОСТ
4839: 2007.

ООО «Атан» 44,7%

Поставляет бензин
автомобильный повышенного
качества А-92-Евро, вида и,
класса D по ГОСТ 4839: 2007, а
также дизельное топливо
повышенного качества (Евро)

Финансовые показатели деятельности
ООО «Фирма «Крым-Роз»

Наименование показателя	За 2015 год (тыс. руб)	За 2014 год (тыс. руб)
Выручка	6116	710
Расходы по обычной деятельности	3055	700
Прочие расходы	53	-
Налоги на прибыль	541,44	1,8
Чистая прибыль	2466,5	-4

Объемы продаж ООО «Крым-РОЗ»

8

Товар (группа товаров)	Объем продаж за 2016 год		Доля в общем объеме продаж, %	
	тыс. тонн	тыс. руб.	По количеству	По стоимости
АИ-95-К5 (Т1)	54,7	379,2	5,6	6,2
Pulls Diesel (Т2)	102,6	648,3	10,5	10,6
95-Евро (Т3)	184,7	1186,5	18,8	19,4
92-Евро (Т4)	205,2	1278,24	20,9	20,9
ДП-Евро (Т5)	433,2	2513,7	44,2	41,1
Сопутствующие товары (Т6)	-	73,4	-	1,2
Газ (Т7)	-	36,7	-	0,6
Всего	980,4	6116	100	100

Анализ конкурентоспособности ООО «Крым-Роз» и конкурентов

Степень значимости (доля единицы)	Показатель	ООО «Крым- Роз»	ООО «Развитие сервиса»	ОАО «Атан»	ООО «Нефтетрейд »
0,1	Ассортимент товаров и услуг	3	5	5	3
0,2	Уровень цен	4	3	3	3
0,05	Использование информационных технологий	1	5	2	1
0,25	Качество услуг	4	5	5	3
0,2	Реклама	2	4	2	1
0,2	Доля на рынке	3	5	5	3
1	Итого	17	27	22	14

SWOT- анализ ООО «Фирма « Крым-Роз»

10

Главные внутренние преимущества:

- Предприятие возглавляют квалифицированные руководители, имеющие большой опыт работы;
- 9 лет на рынке создали постоянную базу клиентов;
- Достаточность финансовых ресурсов для развития предприятия;
- Хорошая репутация у покупателей;
- Высокий контроль качества;
- Конкурентоспособная ценовая политика.

Возможности:

- Улучшение сервиса, сокращение времени на обслуживание, внедрение новых услуг.
- Выход на новые рынки в регионах республики;
- Учет недостатков конкурентов.
- Разработка сайта.
- Активизация рекламы.
- Увеличение ассортимента продукции.

Главные внутренние недостатки:

- Степень износа техники - до 50% по отдельным подразделениям;
- Неспособность компании принимать оперативные решения;
- Неучастие персонала в принятии управленческих решений;

Угрозы:

- Большое количество конкурентов и появление новых.
- Растущее конкурентное давление.
- Рост цен на материалы.
- Изменение политики поставщика.
- Рост цены на нефтепродукты.
- Снижение репутации.

Предложения по улучшению конкурентоспособности АЗС

1 этап Первоочередные мероприятия

- А. Установка кофейного автомата*
- Б. Установка денежного терминала*
- В. Разработка сайта*
- Г. Переход на круглосуточный режим работы*

2 этап Перспективные мероприятия

- А. Оборудование автокемпинга*
- Б. Внедрение системы оборотного водоснабжения*