

РЕФЕРАТ

Тема ВКР: Анализ и пути повышения конкурентоспособности торгового предприятия ООО «Торговый дом Очаково КМВ»)

Автор ВКР: Калайчева Лия Лазаревна.

Научный руководитель: Демина Н.В., кандидат социологических наук, доцент кафедры финансово-экономического и правового обеспечения управленческой деятельности.

Заказчик от организации: ООО «Торговый дом Очаково КМВ»

Актуальность исследования: В настоящее время вопросы повышения конкурентоспособности торговых предприятий различных форм имеют первостепенное значение и, в настоящее время, конкурентоспособность является одним из наиболее важных интегральных характеристик, используется как для народного хозяйства России в целом и для одно предприятие. Как правило, она также используется в качестве критерия оценки эффективности хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов.

Цель исследования: разработать теоретические выводы и практические рекомендации в отношении повышения конкурентоспособности современной торговой компании.

Задачи:

- Изучить теоретические научные работы, определения сущности Конкурентоспособность торговой компании; определить критерии и показатели, используемые для оценки конкурентоспособности торговой компании;
- Проанализировать деятельность ООО «Торговый дом Очаково КМВ»;
- Оценить уровень управляющей конкурентоспособности в ООО «Торговый дом Очаково КМВ»;
- Определить основные пути повышения конкурентоспособности ООО «Торговый дом Очаково КМВ»;
- Сформулировать основные конкурентные стратегии торговых компаний и , чтобы выбрать лучший для объекта исследования.

Теоретическая значимость исследования: расширение теоретических знаний об основных постулатах теории конкуренции, конкурентных преимуществ и конкурентоспособности, связанной с торговыми компаниями.

Практическая значимость исследования: возможность использовать предлагаемые пути повышения конкурентоспособности и выбор наилучшего долгосрочного конкурентной стратегии в деятельности не только «Торговый

дом Очаково КМВ», но и других подобных предприятий.

Результаты исследования: ООО «Торговый дом Очаково КМВ» имеет сильные конкурентные позиции на рынке, успешно использует в своей деятельности стратегию торговой марки и стратегию концентрации.

ООО «Торговый дом Очаково КМВ» имеет следующие конкурентные преимущества: разделение труда и специализация управления; огромные финансовые ресурсы, их концентрация; Эффективная политика коммуникации; успешный опыт интеграции розничной торговли и оптовых продаж; дифференцированный торговая политика.

Оценка конкурентоспособности ООО «Торговый дом Очаково КМВ», основанной на четырех блоков критериев, позволяет сделать следующие выводы:

- Эффективность процесса купли-продажи характеризуется одновременный рост розничных продаж, издержки обращения и доходности активов против сокращение прибыли;
- Финансовое положение компании имеет решающее значение;
- Обслуживание клиентов высокого;
- Рыночная позиция компании является стабильным благодаря стабильной рынке

Доля, достаточное количество услуг и низким уровнем разметки по сравнению с конкурентов.

Рекомендации: Для того, чтобы успешно продолжать операции и сохранить существующие конкурентные преимущества ООО «Торговый дом Очаково КМВ», можно предложить следующие меры для повышения конкурентоспособности:

- 1) одним из приоритетов является улучшение экономических отношений с постоянные поставщики и клиенты (как розничные торговцы и оптовики); формирование и дальнейшее развитие основных экономических потребностей и реальный спрос на товары и услуг;
- 2) среди конкретных инструментов является постоянным обзор маркетинга и политика распространения, расширение торговой сети, улучшение информационные технологии и развитие инновационного менеджмента.

Предложения по организационно-экономических аспектов отражены в следующих положениях: улучшение торговли, политики и ценообразования гамма продукции; сокращение запасов; расширение из пред-и

послепродажного обслуживания; создание и развитие Интернет-торговли, создание клуба клиентов.

Разработка и принятие мер, предложенных должна осуществляться в рамках системы управления конкурентоспособностью торговой компании, которая в настоящее время в стадии разработки. Центр предлагаемой системы является формирование оптимальной стратегии конкуренции. Лучшая стратегия для ООО «Торговый дом Очаково КМВ» в нынешней ситуации является стратегия централизованного диверсификации.