

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Кафедра экономической теории и
национальной экономики

**Конкурентоспособность организации и пути ее роста в
современных условиях**

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

Студента 5 курса 561 группы
направления 38.03.01 Экономика
профиля «Экономика предпринимательства»
экономического факультета
Петросян Асии Арцруновны

Научный руководитель
Старший преподаватель
должность, уч. степень, уч. звание

дата, подпись

Т.Б.Оберт

инициалы, фамилия

Заведующий кафедрой
к.э.н., доцент
должность, уч. степень, уч. звание

дата, подпись

Е.В.Огурцова

инициалы, фамилия

Саратов 2017 год

Введение. На современном этапе экономического развития проблема конкурентоспособности занимает центральное место в экономической политике любой организации. Создание конкурентных преимуществ перед соперником становится стратегическим направлением деятельности государства и его органов в области обеспечения конкурентоспособности национальной экономики. При этом повышение конкурентоспособности касается всех уровней ее иерархии: продукции (товаров и услуг), предприятия, отрасли, региона и страны в целом, но особую важность приобретает конкурентоспособность предприятия как основного звена экономики. Несмотря на большое количество факторов, влияющих на конкурентоспособность организации, все же основным и определяющим из них остается его способность производить конкурентоспособную продукцию и создавать условия для ее продвижения на рынок.

В сложившейся на сегодняшний день ситуации на рынке для успешной конкурентной борьбы организациям необходимо не только обновлять технологии и технологическое оборудование, изучать внутренний и внешний рынок и вести маркетинговые исследования, также выявлять свои возможности, слабые стороны и уязвимые места конкурентов, но и оказывать управляющее воздействие на собственную конкурентоспособность и определять ее основные направления.

Рыночные условия функционирования российских организаций требуют новых стратегических подходов к решению проблемы их конкурентоспособности. Эффективность функционирования предприятия в условиях рынка предполагает активный поиск и разработку каждым из них собственной стратегии повышения их конкурентоспособности. Именно конкурентная стратегия устанавливает направление деятельности предприятия в определении типа конкурентного преимущества и формирования ресурсного потенциала его реализации. Конкурентные преимущества, которыми обладают на конкретном рынке хозяйствующие субъекты, являются существенными

факторами конкурентной ситуации на рынке. Конкурентные преимущества определяются набором характеристик и свойств товаров, которые создают для предприятий определенные превосходства над их прямыми конкурентами. При этом количественная оценка уровня конкурентоспособности предприятия позволяет ему целенаправленно формировать и распределять свой ресурсный потенциал и тем самым обеспечивать его конкурентоспособность.

Конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность предприятия - производителя продукции соотносятся между собой как часть и целое. Возможность компании конкурировать на определённом товарном рынке непосредственно зависит от конкурентоспособности товара и совокупности экономических методов деятельности предприятия, оказывающих воздействие на результаты конкурентной борьбы.

Существенный вклад в исследование проблемы управления конкурентоспособностью фирмы внесли работы таких ученых, как Портер М., Фатхутдинов Р.А., Чайникова Л.Н., Литвиненко В.С., Яновский А.М., Филисофова Т.Г., Андрианов В.А., Островский Г., Лифиц И.М., Синько В.И. и др.

Однако, несмотря на достаточно глубокую проработку многих теоретико-методических вопросов по управлению конкурентоспособности организации, ряд аспектов управления и развития конкурентоспособности организации и товаров остались за рамками выполненных исследований. Кроме того, нестабильная, постоянно меняющаяся ситуация на российском рынке требует новых подходов к управлению конкурентоспособностью фирмы.

Целью работы является исследование конкурентоспособности организации и пути ее роста по инновационному сценарию в российских условиях на примере АО «Саратовстройстекло»..

В соответствии с поставленной целью работа предусматривает необходимость решения следующих взаимосвязанных задач:

- рассмотреть понятие управления конкурентоспособностью организации;

- проанализировать направления роста конкурентоспособности организации по инновационному сценарию в российских условиях;
- повести обзор оценки и показателей конкурентоспособности фирмы
- изучить особенности конкурентоспособности ОАО «Саратовстройстекло»

Решение данных задач обеспечивает наиболее полное раскрытие выбранной темы. Предметом исследования выступают экономические отношения, возникающие в процессе формирования конкурентоспособности организации. Объектом исследования является конкурентоспособность фирм на примере АО «Саратовстройстекло»

В работе использованы материалы экономической и финансовой литературы, а также тематических материалов периодических изданий и данные предоставленные АО «Саратовстройстекло».

Основное содержание работы. АО "Саратовстройстекло" – предприятие, которое по перечисленным характеристикам относится к зрелой отрасли. Оно является одним из крупнейших стекольных предприятий не только в России, но и в масштабах всей Европы с уставным капиталом 191418480 рублей и численностью работающих около 5000 человек. В 1958 году здесь выпущена первая продукция, и с тех пор началось динамичное развитие предприятия. На заводе были смонтированы и введены в эксплуатацию технологические комплексы по производству различных видов стекла: полированного, закаленного, теплопоглощающего, а также стеклопакетов, зеркал, освоено производство сортовой посуды из хрусталя, светильников с хрустальными элементами, огнеупорных изделий.

АО "Саратовстройстекло" было создано в 1993 году путем преобразования в акционерное общество открытого типа Саратовского завода технического стекла (свидетельство о регистрации № 1471 серия АГ, выдано администрацией г. Саратова). Акционерным обществом выпущено в

обращение 2900280 обыкновенных именных акций номинальной стоимостью 66 рублей каждая.¹

Уставный капитал Общества 302 326 000 (Триста два миллиона триста двадцать шесть тысяч) рублей. Состоит из 302 326 (Триста две тысячи триста двадцать шесть) обыкновенных именных акций номинальной стоимостью 1 000 рублей каждая.

АО «Саратовстройстекло» является одним из крупнейших производителей листового стекла в РФ. Помимо АО «Саратовстройстекло» на российском рынке в настоящее время осуществляют свою производственную деятельность 9 заводов, работающих по флоат-технологии, совокупной мощностью более 8 000 тн/сутки.

В настоящее время на предприятии выпускается 8 наименований основных видов продукции: листовое стекло, закаленное стекло, многослойное (пуленепробиваемое) стекло, автомобильное стекло, шамотные огнеупорные изделия, зеркала, светильники, посуда и декоративные изделия из хрусталя.

Проведенный анализ текущего положения предприятия стекольной промышленности показал, что, несмотря на в целом более чем благоприятную конъюнктуру развития, наличие большого количества рисков предприятия и угроз внешней среды, существенно усиливающих подверженность возможным потерям, а также присутствие неиспользованных преимуществ и возможностей, предоставляемых внешней средой, которые должны учесть в процессе управления конкурентоспособностью российские стекольные заводы.

Для определения интегральной оценки конкурентоспособности АО «Саратовстекло» можно использовать такие показатели как финансовая устойчивость, качество продукции, суммарная рыночная доля, мощность, современность, доступность источников финансирования, ценовая политика, рентабельность деятельности, кадровый потенциал, доступность сырьевых факторов производства, географическое положение. Далее, экспертами

¹ Данные собранные на АО "Саратовстройстекло"

(менеджмент АО «Саратовстройстекло» и отдел инвестиционного кредитования и проектного финансирования Саратовского отделения Сбербанка России) был определен вес этих факторов. Итоговый вес определялся как доля суммы всех баллов, поставленных экспертами оцениваемому фактору конкурентоспособности, за вычетом минимальной и максимальной оценок в общей сумме баллов, поставленной экспертами.

Для повышения конкурентоспособности предприятие выделило для себя следующие направления своего развития: сохранение действующей клиентской базы, завоевание новых рынков сбыта стекла, контроль издержек и финансовых рисков, оптимизация транспортных расходов, усиление контроля качества выпускаемой продукции, снижение объема претензий от покупателей.

Действующая клиентская база сохранена в части работы с крупнейшими клиентами и переработчиками, а также расширена за счет новых крупных покупателей. В результате перераспределения объемов поставок доля прямых продаж стекла переработчикам за 2015 год была увеличена до 43%. Завоевание новых рынков сбыта: стекла, окрашенного в массу.

География поставок на экспорт расширена до 14 стран. Освоены рынки сбыта стекла, окрашенного в массу. Запланированные объемы реализации продукции с высокой добавленной стоимостью исполнены. Дополнительно, для удовлетворения требований европейских потребителей, проведена работа по оценке соответствия стекла листового требованиям европейских нормативных документов согласно EN 572-9 и Регламенту (ЕС) №305/2011 для права CE-маркировки. По результатам оформлена декларация соответствия. На упаковочных ярлыках продукции, поставляемой на экспорт в страны Европейского союза, указывается знак CE.

Количество претензий в 2015 году уменьшилось по отношению к 2014 году на 79%. Тем не менее, доля несоответствующей продукции по признанным претензиям в денежном выражении в 2015 году увеличилась на 0,13% по сравнению с 2014 годом. Основную часть признанных претензий

составили претензии по продукции, отгруженной на экспорт. Расчеты по данным претензиям проводились по валютному курсу ЦБР на день перечисления признанных сумм. Для исключения претензий по стеклу, отгруженному на экспорт, разработан и успешно реализуется соответствующий план корректирующих действий.

³²Дилеммой предприятий зрелых отраслей является выбор среди базовых стратегий: низких издержек, дифференциации продукции или фокусирования. Однако дифференциация в зрелых отраслях, где товары стандартизированы и их можно легко скопировать, может быть затруднена. А выигрыш за счет внедрения продуктовых или производственных новшеств может быть краткосрочным. Оживить развитие зрелых отраслей можно с помощью внедрения новшеств или использования новых стратегий:²Подводя итоги, можно сделать вывод, что АО «Саратовстройстекло» имеет основное конкурентное преимущество зрелой отрасли: преимущество в издержках (стратегия низких издержек), в основе которого лежит экономия на масштабе производства и высокая эффективность производства с учетом достижения снижения объема претензий от потребителей.

В результате проведенного исследования можно сделать вывод о том, что предприятие ОАО «Саратовстройстекло» является конкурентоспособным в своей отрасли. Оно занимает лидирующие позиции по производству стекла, а именно высококачественного листового стекла, используя новейшее современное оборудование итальянской компании «Боттеро». Проанализировав факторы конкурентоспособности было выявлено, что предприятие финансово-устойчиво, производит качественную продукцию, соответствующую мировым стандартам. Также данное предприятие обладает высокой рискоустойчивостью, с интегральной оценкой рискоустойчивости этого завода - 91,42%. АО «Саратовстройстекло» является предприятием с диверсифицированными

² Иноземцев В.Л. Конкурентоспособность России: иллюзии, реальность и перспективы // В.Л. Иноземцев, - Россия и совр. мир. - 2015. - N 1. - С. 17

видами деятельности, и благодаря этому, ему удастся неплохо справляться с обостряющейся конкуренцией, более требовательными потребителями и недогрузкой производственных мощностей, которые оказывают давление на прибыльность стекольной отрасли.

В целом можно сказать, что включение инновационного потенциала АО «Саратовстройстекло» стратегически может быть подготовлено с одной стороны обеспечением надежной минерально-сырьевой базой на долгосрочную перспективу, а, с другой,— изменениями в отношении собственности т.е. придание ей большей корпоративности за счет участия персонала в приобретении акций, в получении части дохода, в принятии управленческих решений.

Делая вывод, можно сказать, что АО «Саратовстройстекло» последовательно реализует стратегию развития, направленную на укрепление лидерских позиций группы АО «Саратовстройстекло» - АО «Салаватстекло» в области производства высококачественного листового стекла. В целях сохранения и укрепления текущих позиций АО «Саратовстройстекло» на фоне текущего замедления роста темпов экономики в целом, а также в условиях роста конкуренции на всех рынках производимой предприятием продукции, в 2016 году приоритетными направлениями деятельности Общества являются: модернизация производства; повышение уровня рентабельности производственной деятельности; обеспечение выпуска готовой продукции в натуральном выражении выше уровня предыдущего года; внедрение требований новых редакций стандартов ISO 9001:2015, ISO 14001:2015 и риск-ориентированного мышления; снижение негативного воздействия на окружающую среду; осуществление комплекса мероприятий, направленных на реализацию проекта производства стекла с низкоэмиссионным покрытием; сокращение срока рассмотрения претензий потребителей листового стекла; внедрение интернет-сервиса, направленного на автоматизацию работы с

клиентами и предоставление им дополнительных возможностей в части заказа и получения информации о его исполнении.

Заключение. Исследовав поставленные в работе задачи можно сделать вывод о том, что в современных условиях конкуренция и конкурентная борьба на внутреннем и зарубежном рынках являются ключевыми категориями рыночной экономики и главным содержанием функционирования отечественных предприятий. Конкуренция является движущей силой общества и она диалектически связана с категорией «конкурентоспособность», которая формируется на разных уровнях экономической системы: страна, регион, отрасль, предприятие, продукция.

Факторы по-разному могут воздействовать на конкурентоспособность предприятий. Однако наличие самих факторов не обеспечивает высокую конкурентоспособность предприятия. Повышение конкурентоспособности зависит от эффективного использования. Рассмотрев факторы внешнего окружения и внутренней среды, можно предположить, что конкурентоспособность предприятия представляет совокупность, с одной стороны, характеристик самого предприятия, а с другой, - характеристик внешних факторов, влияющих на него.

Оценка конкурентоспособности предприятия на конкретном рынке или его сегменте основывается на тщательном анализе технологических, производственных, финансовых и сбытовых возможностей предприятия, она призвана определить потенциальные возможности предприятия и мероприятия, которые предприятие должно предпринять для обеспечения конкурентных позиций на конкретном рынке.

Конкурентоспособность организации один из основных критериев оценки эффективности его деятельности и развития. Время, когда главным было произвести как можно больше товаров любыми способами, не замечая имеющихся качественных недостатков, осталось в прошлом. В современных условиях развития экономики важно не просто «что-то» производить, а

стремиться к качеству и конкурентоспособности производимой продукции. С этой целью необходимо осуществлять определенные организационные преобразования, способствующие решению поставленных задач.

Для успешного воплощения идей преобразования необходимо отметить несколько важных позиций. Наличие лидера - инициатора перемен, который на протяжении всего процесса изменений будет «вести за собой» своих сторонников. Четко сформулированная цель осуществления изменений, которую необходимо достичь в конце процесса преобразований. Определение перечня объектов, которые будут подвергнуты преобразованию в процессе изменений.

Что касается инвестиционной деятельности предприятия, которая является одним из направлений развития конкурентоспособности, то можно сказать, что в настоящее время при осуществлении инвестиционной деятельности российские предприятия основной упор делают на собственные источники инвестиций. Однако, не всегда собственных источников достаточно для осуществления инвестиционной деятельности. Проблема инвестиционной деятельности в настоящее время наиболее остро стоит в реальном секторе экономики. По своей значимости она стоит в одном ряду с другими проблемами экономического роста, в том числе с поставленной задачей роста ВВП. Чрезвычайно быстрые изменения деловой среды российских предприятий обуславливают привлечение особого внимания к развитию конкурентоспособности на каждом отдельном предприятии.

Проведя исследование развития конкурентоспособности на примере АО «Саратовстойстекло» можно сделать вывод о том, что если предприятие хочет повысить свою конкурентоспособность на современном рынке. При этом организация имеет основное конкурентное преимущество зрелой отрасли: преимущество в издержках (стратегия низких издержек), в основе которого лежит экономия на масштабе производства и высокая эффективность производства. Оно занимает лидирующие позиции по производству стекла, а

именно высококачественного листового стекла, используя новейшее современное оборудование итальянской компании «Боттеро». Также данное предприятие обладает высокой рискоустойчивостью, с интегральной оценкой рискоустойчивости этого завода - 91,42%.

АО «Саратовстройстекло» является предприятием с диверсифицированными видами деятельности, и благодаря этому, ему удается неплохо справляться с обостряющейся конкуренцией, более требовательными потребителями и недогрузкой производственных мощностей, которые оказывают давление на прибыльность стекольной отрасли. За последние годы АО «Саратовстройстекло» проводит активную внешнеэкономическую деятельность, и она осуществляется преимущественно по сложной и многокомпонентной продукции. Использование внешнеэкономического подразделения как сбытового отдела на международные рынки существенно ограничивает потенциальные возможности для развития предприятия. Импорт, как оборудования, так и комплектующих и материалов, услуг, лицензий и технологий имеет часто даже гораздо большее значение для укрепления общей конкурентоспособности предприятий. Совмещение использования экспортной и импортной деятельности способно обеспечить синергетический эффект повышения конкурентоспособности предприятий и раскрытия новых резервов развития. Высокую важность эффективной закупочной деятельности (в том числе и импортной) подчеркивают тенденции роста затрат предприятий на покупку материалов и комплектующих.

Выживание организаций в современных динамических условиях возможно лишь при их адаптации и постоянном приспособлении к изменениям в окружении. Именно эти стратегические задания развязываются при проектировании и развитии какого-либо бизнеса или организации. Обобщение практики и теоретическое представление относительно подобных заданий инновационного превращения организаций в зарубежной литературе получили название инжиниринга. Инжиниринговая деятельность осуществляется как

самими компаниями, так и многочисленными инжиниринговыми консультационными (консалтинговыми) фирмами. Что касается инжиниринга инноваций, то это комплекс работ и услуг по реализации инновационного проекта, который содержит в себе создание, реализацию, продвижение и диффузию определенной инновации.

Таким образом, можно сказать, что лишь конкурентоспособная организация способна выжить, «остаться на плаву» во времена становления рыночных отношений в нашей стране, сохранить свой товароборот на постоянном уровне или постепенно наращивать его. Исходя из этого, основным смыслом развития экономики в стране, главной идеей вхождения в мировое сообщество должно стать повышение уровня конкурентоспособности предприятий, а следовательно и всей экономики.

В условиях роста конкуренции на всех рынках производимой предприятием продукции, в 2016 году приоритетными направлениями деятельности Общества являются: -

- модернизация производства;
- повышение уровня рентабельности производственной деятельности;
- обеспечение выпуска готовой продукции в натуральном выражении выше уровня предыдущего года;
- внедрение требований новых редакций стандартов ISO 9001:2015, ISO 14001:2015 и риск-ориентированного мышления;
- снижение негативного воздействия на окружающую среду;
- осуществление комплекса мероприятий, направленных на реализацию проекта производства стекла с низкоэмиссионным покрытием;
- сокращение срока рассмотрения претензий потребителей листового стекла; внедрение интернет-сервиса, направленного на автоматизацию работы с клиентами и предоставление им дополнительных возможностей в части заказа и получения информации о его исполнении.

