

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ

Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Кафедра Менеджмента и маркетинга

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ(НА
ПРИМЕРЕ ИП Табояковой С.Н)

АВТОРЕФЕРАТ

ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ БАКАЛАВАРСКОЙ РАБОТЫ

Студентки 4 курса 421 Группы

направления 38.03.02 Менеджмент

Экономического факультета

Беломесной Екатерины Олеговны

Научный руководитель

д.э.н., профессор

И. Н. Пчелинцева

подпись, дата

Зав. кафедрой

к.э.н., доцент

Л.И. Дорофеева

подпись, дата

Саратов 2021

ВВЕДЕНИЕ. **Актуальность темы.** Высокая степень конкурентоспособности предприятия является гарантом получения высоких экономических показателей в рыночных условиях. Каждое предприятие ставит своей стратегической целью достижения такого уровня конкурентоспособности, который помог бы ему выживать в условиях жесткой конкурентной борьбы.

Однако сегодня проблематикой конкурентоспособности занимаются в основном специалисты в области экономики, социологический анализ этих проблем представлен явно недостаточно. Вместе с тем «конкуренция» и «конкурентоспособность» – это важные социальные феномены, оказывающие влияние на формирование управленческих систем, управленческой и экономической культуры, на социальную стратификацию, формирование норм и институтов.

Степенью разработанности послужили труды отечественных авторов в области менеджмента, такие как: Виханский О.С., Медведева Е., Нацубидзе А.С., Портер М., Спиридонова Е.И., Фатхутдинов Р.А., Фокина Е.В. и др. Практическая значимость работы заключается в возможности использования результатов исследования для укрепления конкурентоспособности организации. Структурно выпускная квалификационная работа представлена введением, тремя разделами, заключением, списком литературы и приложениями.

Целью выпускной квалификационной работы является предложение системы мер для укрепления конкурентной позиции исследуемой организации ИП Табоякова С.В. Для достижения этой цели поставлены следующие задачи:

- исследовать теоретические аспекты конкурентной позиции предприятия и методов ее оценки;
- провести комплексное исследование состояния и развития выбранного объекта;

- на основе полученных результатов сформулировать и разработать мероприятия, направленные на повышение конкурентных преимуществ организации;

- проанализировать конкурентное состояние организации после внедрения предлагаемых мероприятий.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трёх разделов, заключения, списка использованных источников.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ. В главе 1 «Теоретические основы управления конкурентоспособностью организации» автором раскрываются особенности, понятие управления конкурентоспособности организации.

Управление конкурентоспособностью организации – это целенаправленный процесс, основанный на принципах комплексности и системности, направленный на обеспечение постоянного обновления и развития конкурентных преимуществ предприятия, учитывает влияние внешних условий и необходимости оптимизации прибыли.

Анализ конкурентоспособности организации на рынке предполагает выяснение не только его сильных и слабых сторон, но также и тех факторов, которые в той или иной степени воздействуют на отношение покупателей к организации.

Факторы конкурентоспособности – это те явления и процессы производственно-хозяйственной деятельности предприятия и социально-экономической жизни общества, которые вызывают изменение абсолютной и относительной величины затрат на производство, а в результате изменение уровня конкурентоспособности предприятия.

Конкурентоспособность организации складывается из следующих факторов:

1) ресурсного – затраты ресурсов на единицу готовой продукции. Предприятие само способно контролировать повышение производительности труда, капиталотдачи, общей эффективности производства, а следовательно, и ресурсного фактора роста конкурентоспособности;

2) ценового – уровень и динамика цен на все используемые ресурсы и готовую продукцию. Данный фактор является менее контролируемым со стороны предприятия, поскольку уровень цен в стране во многом зависит от экономической политики государства;

3) «фактора среды» – в данный фактор, по мнению автора, входят такие составляющие, как: экономическая и политическая обстановка в стране и степень воздействия государства на рыночного контрагента.

Методы оценки конкурентоспособности организации

2 эффективных метода управления конкурентоспособностью

1-SWOT-анализ – данный метод позволяет проанализировать слабые и сильные стороны внутренней среды предприятия, вероятные опасности внешней среды и на основе анализа выявить существующие возможности для развития предприятий.

2-Модель конкурентных сил Портера является, вероятно, одним из наиболее часто используемых инструментов для разработки индивидуальной бизнес-стратегии.

В главе 2 Исследование управления конкурентоспособностью в ИП

Табоякова С.В

автор дает общую характеристику деятельности ИП Табоякова С.В.

ИП Табоякова С.В. работает в России, г. Саратов с 25 сентября 2017 года. Руководители и сотрудники предприятия имеют профильное высшее образование и большой опыт работы в указанных сферах.

Цель деятельности

- Обеспечить рациональное использование финансовых ресурсов;
- Соблюдать законодательство в части бухгалтерского и налогового учета;
- Обеспечить прозрачность бухгалтерского/налогового учета;
- Обеспечить информативность финансовой и бухгалтерской отчетности;

- Обеспечить рост доверия заинтересованных лиц;
- Создать оптимальный механизм финансовой деятельности.

Виды предоставляемых услуг

Подготовка 3-НДФЛ

-Кадровый учет на предприятии

-Консультирование по вопросам коммерческой деятельности

-Бух.обслуживание

-Подготовка и сдача налоговой отчетности

Структура управления в ИП Табоякова С.В. построена по линейно-функциональному принципу.

Сущность линейной структуры управления состоит в том, что управляющие воздействия на объект могут передаваться только одним доминантным лицом - руководителем, который получает официальную информацию только от своих, непосредственно ему подчиненных лиц, принимает решения по всем вопросам, относящимся к руководимой им части объекта, и несет ответственность за его работу.

Проанализировав организационную структуру и систему управления ИП Табоякова С.В, можно сказать что, на настоящем этапе развития предприятия линейно-функциональная структура управления является эффективной для данного предприятия, но требует определенных изменений и дополнений.

Одна из главных проблем, которая существует на данный момент у организации – это постоянно появляющиеся и развивающиеся конкуренты, осуществляющие деятельность в этой сфере, но не смотря на это, организация является одной из наиболее перспективных и многообещающих на рынке.

В главе 3 «Организация рекламной компании для улучшения организации Табоякова С.В»

1. Для нашей организации самым эффективным будет являться реклама на интернет площадках. Данный вид рекламы на сегодняшний день охватывает наиболее многочисленную группу граждан, обладающих высокой покупательской способностью. К примеру реклама в социальной сети «Вконтакте» или в 64 ленту социально сети «Instagram». Именно на данных интернет ресурсах мы остановили свой выбор. Так же не следует забывать, что благодаря размещению рекламы в интернете мы привлечем больше покупателей.

Вторым по значимости в использование рекламы станет направление по размещению рекламы на билбордах. Билборд является стационарным постоянным источником рекламной информации, которую мы стремимся донести. Преимущества билборда заключается в том, что потенциальный покупатель в независимости от своей воли видит рекламную информацию, так же следует отметить, что основным потребителем такой рекламы являются обладатели личного автотранспорта. Граждане, обладающие личным автотранспортом с экономической точки зрения, обладают покупательской способностью выше среднего, а именно на таких покупателях нацелена основная масса. Так же контакт с рекламной информацией у потенциального покупателя может быть не единоразовым в связи с пролеганием его ежедневного маршрута передвижения.

Третьим по значимости в использовании рекламы становится реклама на телевизионных каналах. Главным ее преимуществом является чувственная, полная передача информации, так как видеоряд дополненный звуковыми эффектами и динамикой заставляет людей испытывать определенные чувства совместно с получением рекламной информации. Их всех представленных на рынке телевизионных каналов мы остановили свое внимание на канале «Пятница» так как его целевая аудитория – это взрослые

люди выбирающие развлекательное телевидение для отдыха после трудового дня. Как озвучивалось выше именно трудоспособная аудитория больше всего интересует нас.

2. курсы повышения квалификации.

Основной целью тренинга, является, развитие и обновление, и совершенствование навыков руководства, а также:

1. Изучение тонкостей аспектов различных стилей и методов руководства.

2. Повышение продуктивности выполнения управленческих обязанностей.

3. Увеличение осознания руководителя в необходимости принятия решительных действий.

4. Выходить за рамки старых стереотипов.

Курсы помогут избежать трудностей при выстраивании отношений с подчинёнными, организуют эффективную работу команды, научат принимать верные управленческие решения в зависимости от ситуации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Успех каждой организации - ее конкурентоспособность, а следовательно, устойчивость на рынке. Дабы организация смогла результативно действовать, раскручиваться и иметь в распоряжении стабильный доход, организации, прежде всего, нужна стабильность денежной выручки, достаточной для расплаты кредиторами, своими сотрудниками, местными органами власти, государством. После расчетов и выполнения обещаний нужна еще и прибыль, которая потенциальна, только если организация производит конкурентоспособную продукцию.

На основании проведенной работы были подведены итоги. Изучив и поняв сущность конкурентоспособности, можно прийти к выводу, что данный термин сочетает в себе обильное количество факторов.

Конкурентоспособность необходима для устойчивого положения организации на рынке, а также помогает выявить свои недостатки и устранять их своевременно.

Таким образом, проведение такого исследования является актуальной необходимостью любого предприятия, потому что, не ведая того, что необходимо потребителю и какими конкурентными преимуществами располагают конкуренты, не пытаясь откорректировать сформировавшееся незавидное положение можно подойти к банкротству.

Как результат осуществления предложенных мероприятий будет наблюдаться увеличение доходности (рентабельности) функционирования предприятия и цель, которая ставилась в дипломной работе – повышение конкурентоспособности ИП Табоякова С.В. будет решена.