МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ
Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра экономической теории
и национальной экономики

**Конкурентоспособность предприятия и резервы ее
повышения
(на примере ООО «Деловые линии»)**

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

студентки 4 курса 412 группы
направления 38.03.01 Экономика,
профиль «Экономика предприятий и организаций»
экономического факультета
Томиленко Дарины Витальевны

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доцент

В.С. Федоляк

Зав. кафедрой:

канд. экон. наук, доцент

Е.В. Огурцова

Саратов – 2025

Введение. Динамика и нарастающая нестабильность современных экономических условий хозяйствования, усугубляемые кризисными явлениями в экономике, предъявляют высокие требования к конкурентоспособности отечественных предприятий. Сегодня конкурентоспособность стала играть определяющую роль в рыночной среде, и являться главным фактором успешного функционирования и развития предприятия.

Если предприятие неконкурентоспособно и не обладает конкурентными преимуществами в какой-нибудь сфере экономической деятельности, то оно не сможет реализовать свое предназначение и достичь основной цели своего существования – получения максимальной прибыли.

В настоящее время многие ученые рассматривают конкурентоспособность как основу экономической безопасности предприятия. Эти два понятия тесно и неразрывно связаны друг с другом, ведь повышение конкурентоспособности означает и повышение экономической безопасности предприятия, усиление его рыночных позиций, улучшение финансовой независимости и обеспечение устойчивости развития.

Особая роль в повышении конкурентоспособности предприятия отводится конкурентоспособности продукции, поскольку именно ее считают главным инструментом повышения объемов продаж и улучшения положения предприятия на рынке.

Вследствие этого многие ученые и трактуют конкурентоспособность предприятия как способность производить конкурентную продукцию. Однако достижение предприятием высокого уровня конкурентоспособности невозможно только за счет выпуска качественной и конкурентной продукции.

Для этого предприятие должно быть финансово устойчивым, эффективно работать, иметь высококвалифицированный персонал, высокий гудвилл, иметь надежных поставщиков и широкий круг потребителей продукции (или услуг), обладать передовыми технологиями и оборудованием, а также инновационным потенциалом и пр.

Наряду с вышесказанным, для достижения конкурентоспособности предприятие должно динамично развиваться, уметь прогнозировать изменения рыночной среды и быстро к ним адаптироваться, постоянно повышать эффективность использования экономических ресурсов, стремиться улучшать свое положение на рынке и пр.

Иначе говоря, конкурентоспособность предприятия – это многоаспектное понятие, для характеристики и оценки которого используются разные подходы и целый комплекс показателей. Все это подтверждает мысль о том, что повышение конкурентоспособности предприятия – это многогранная проблема, допускающая использование различных подходов и концепций. Опыт известных и успешных мировых компаний свидетельствует о том, что многие из них обеспечивали свои конкурентные преимущества совершенно разным путем.

Исследованием проблем повышения конкурентоспособности предприятия занимались зарубежные и российские ученые: терминологические основы и определения понятий экономических категорий и конкурентоспособности раскрыты в работе А.А. Амбарцумова, основы маркетинга, как катализатора конкурентоспособности описаны Г. Ассэлем, Е.А. Горбашко писала о стратегического менеджмента и управления качеством, которые, В.Я. Горфинкель осветил вопросы инновационной и инвестиционной политики предприятия, формирования себестоимости продукции, раскрыл методика анализа эффективности деятельности предприятия, что является основой конкурентоспособности. В.П. Грошев, рассматривал факты реальной жизни, деловые ситуации и предлагал выходы из них в том числе раскрывая резервы повышения конкурентоспособности современного предприятия. У.Э. Деминг посвятил свои труды делу повышения качества, в Японии по настоящее время присуждается премии его имени в сфере управления качеством, не менее известны и авторитетны в этом направлении так же работы Дж. Джурана.

А.Е. Карлик исследовал региональное развитие субъектов РФ и руководил разработкой Концепции промышленного развития Санкт-Петербурга. М.И Кныш занимался вопросами планирования инвестиционной деятельности как

основы повышения конкурентоспособности, Ю.И. Коробов рассматривал в своих работах банковскую конкуренцию в условиях становления рыночных отношений и кредитные отношения. Также в своих трудах затаргивали вопросы конкурентоспособности: М. Х. Мескон, М. Портер, Г.Г. Серебренников, Ю.Б. Рубин, Х.А. Фасиев, Р.А. Фатхутдинов, М.Л. Шухгальтер, С.В. Юрков и многие другие.

Вышесказанное подтверждает актуальность выбранной темы для выпускной квалификационной работы, целью которой является конкурентоспособность предприятия и резервы ее повышения (на примере ООО «Деловые линии»).

Для реализации поставленной цели были поставлены следующие задачи:

- рассмотреть экономическое содержание конкурентоспособности предприятия;
- определить понятие и раскрыть сущность конкуренции и конкурентоспособности предприятия;
- рассмотреть факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия;
- проанализировать особенности хозяйственной деятельности ООО «Деловые линии» и основные показатели его конкурентоспособности;
- рассмотреть организационно-экономическую характеристику и его конкурентную среда;
- проанализировать факторы внутренней и внешней среды ООО «Деловые линии»;
- проанализировать финансово-экономические результаты хозяйственной деятельности, характеризующие конкурентоспособность ООО «Деловые линии»;
- разработать рекомендации по повышению конкурентоспособности ООО «Деловые линии»;
- оценить эффективность предложенных мероприятий.

Информационную базу исследования составляют: федеральные и региональные нормативные документы, регулирующие транспортные перевозки, данные Территориального органа федеральной службы государственной статистики Российской Федерации, данные и документы официального сайта ООО «Деловые линии», материалы научных публикаций по исследуемому предприятию, а также материалы периодической печати и сети Интернет по исследуемой проблематике.

Практическая значимость выпускной квалификационной работы заключается в том, что ее основные теоретические положения и выводы исследования могут быть использованы для оценки хозяйственной деятельности ООО «Деловые линии».

Основная часть. Конкурентоспособность предприятия – это многоаспектное понятие, которое имеет множество трактовок, и поэтому в экономической литературе нет единого подхода к пониманию сущности и определению конкурентоспособности предприятия.

С точки зрения одних ученых, конкурентоспособность предприятия определяется степенью эффективности использования экономических ресурсов, с точки зрения других – положением предприятия на отраслевом, региональном или международном рынках. Во втором случае, конкурентоспособность предприятия трактуется, как способность успешно соперничать на рынке, и получать относительно конкурентов экономические выгоды.

Юданов А.Ю. утверждает, что рыночная конкурентоспособность – это борьба предприятий за ограниченный объем платежеспособного спроса потребителей, ведущаяся ими на доступных сегментах рынка. Вместе с тем А.Ю. Юданов констатирует, что устоявшейся и общепризнанной во всем мире терминологии в теории рыночной конкуренции пока не существует, как нет и единого понятия конкурентоспособности [41, с. 172].

По мнению Уткина Д.П., «конкурентоспособность – это реальная и потенциальная способность фирм, а также имеющихся у них для этого возможностей проектировать, изготавливать и сбывать товары, которые по

ценовым и неценовым характеристикам в комплексе более привлекательны для потребителей, чем товары конкурентов».

Конкурентоспособность предприятия – это его свойство, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения ею конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке. Конкурентоспособность определяет способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке, считает Ф. Котлер [18, с. 53].

В условиях динамичного рыночного развития компаниям необходимо постоянно повышать свою конкурентоспособность, которая напрямую связана с качеством управленческих решений. Управленческий персонал всех уровней регулярно сталкивается с новыми вызовами в сфере администрирования бизнеса, оперативное преодоление которых является ключом к стремительному и эффективному росту организации.

Глобальные исследования показывают: информационный объем в мире увеличивается вдвое каждые пять лет из-за быстрого прогресса рынков и технологий. В текущих реалиях организациям невозможно добиться успеха, используя единожды установленную и неизменную стратегию деятельности.

Поэтому конкурентное преимущество фирмы заключается в постоянном и систематическом обучении персонала. Это в конечном итоге обеспечивает постоянное обновление методов работы и повышение эффективности деятельности. Обучение ведет к усовершенствованию предприятия.

Сегодня в ГК «Деловые Линии» автоматизировано около 60% процессов, связанных с организацией доставки. Эффект от технологических платформ и решений в цифрах: экономия до 25–30% затрат и времени за счет применения автоматизированных систем управления транспортом и складом.

Конкурентное поле в логистике меняется. Уходит «серый» сегмент рынка, мелкие компании и ИП. Крупные игроки соревнуются в сервисе, и эта конкуренция, с одной стороны, играет на руку клиенту, с другой — мотивирует быстрее внедрять новации. Профиль рынка, по оценкам экспертов, сильно

поменяется в ближайшее десятилетие.

Разработки, которые «Деловые Линии» внедрили одними из первых в России:

- система диспетчеризации с помощью TMS и мобильного приложения, при которой водители получают задания и отмечают его выполнение в смартфоне;
- использование терминалов сбора данных на складах;
- собственный контакт-центр;
- уникальная сортировочная линия распределения грузов BUDDE, аналогов которой нет в РФ.

Основываясь на сказанном, оценим его конкурентную среду для чего сведем данные в табл.1.

Таблица 1 - Критерии конкурентоспособности ООО «Деловые линии»

Критерии конкурентоспособности	Вес фактора	Оценка выраженности фактора от 1 до 10		Итоговая оценка Средний	Итоговая оценка Замедленный
		Средний	Замедленный	6,27	6,89
Услуга компании имеет уникальное преимущество	9%	3	4	0,27	0,36
Услуги компании удовлетворяют потребности целевой аудитории от использования услуг	23%	8	9	1,61	2,07
Сила бренда, под которым реализуется товар сопоставима или выше, чем у конкурентов	19%	8	9	1,14	1,52
Компания обладает достаточными ресурсами для функционирования на новом рынке	16%	8	8	0,48	0,48
Компания является гибкой и может быстро адаптироваться к рыночным изменениям	11%	7	8	0,44	0,66
Уровень конкуренции в сегменте высокий	15%	3	3	0,45	0,45
Медленная реакция со стороны конкурентов на деятельность компании	7%	2	2	0,14	0,14

Источник: таблица составлена автором.

Для выведения ГК «Деловые Линии» на лидирующие позиции нужно провести мероприятия по повышению уровня конкурентоспособности компании путём совершенствования ее логистической системы. Предприятие стабилизирует свое финансовое положение и повысит свою конкурентоспособность, однако рекомендуется уделить пристальное внимание управлению оборотными активами.

Руководству ООО «Деловые линии» требуется внедрить в работу организации подходящую систему интегрированного отслеживания

логистического процесса, которая бы контролировала количество, а также сроки выполнения заказов, уровень запасов материальных ресурсов на складах, а также иные аспекты, которые необходимы для здорового функционирования предприятия.

Кроме того, рекомендуется применить бенчмаркинг в виде систематического, непрерывного поиска, а также изучения передового опыта конкурентов и игроков смежных отраслей наряду с постоянным сравнением желаемых результатов и изменений бизнеса с разработанной эталонной моделью.

Необходимо обеспечить поддержку системы постоянных улучшений результативности деятельности.

Также необходимо совершенствовать качество обслуживания, а также повысить уровень системы управления маршрутами.

Заключение. Характеризуя конкурентоспособность предприятия, рассматривают его конкурентный потенциал – системное образование ресурсов, которое характеризуется соответствующими количественными и качественными показателями (параметрами) и отражает возможности активного, динамического саморазвития в процессе целенаправленной деятельности в условиях быстро изменяющейся внешней среды .

Таким образом, в современных условиях усиления конкуренции и высокого динамизма внешней среды конкурентоспособность выступает важнейшим фактором обеспечения безопасности предприятия и необходимым условием его

устойчивого развития.

Рассмотрены факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия, многие авторы, изучающие конкурентоспособность, предлагают разделить все многообразие факторов на внешние и внутренние, которые могут воздействовать как в сторону повышения конкурентоспособности предприятия, так и в сторону уменьшения

Рассмотрена организационно-экономическая характеристика предприятия и его конкурентную среда.

Выводы по результатам анализа следующие: оба сегмента имеют средний потенциал. Согласно матрице McKinsey, принимается стратегия Средний бизнес: использование и защита достигнутого, ограниченные инвестиции. Данная стратегия в отношении ГК «Деловые Линии» подразумевает доставку в маркетплейсы по всей России, удержание позиции в сфере перевозок сборных грузов, развитие сферы экспресс-доставок за счет увеличения перевозок авиатранспортом на лучших условиях, чем у конкурентов. При этом рекомендуются умеренные инвестиции для постепенного укрепления позиций на рынке.

Проанализированы факторы внутренней и внешней среды ООО «Деловые линии». В целом ситуация для предприятия складывается благоприятно – происходит увеличение объема продаж, а за счет высокого качества, хорошей репутации есть возможность выхода на новые рынки и привлечения новых клиентов, но для этого также необходимо активно развивать рекламную деятельность.

Проанализированы финансово-экономические результаты хозяйственной деятельности, характеризующие конкурентоспособность ООО «Деловые линии». Темпы роста выручки снижаются, как и прибыли до налогообложения, в то время как чистая прибыль растет опережающими темпами, что положительно характеризует управление представительскими расходами и налогообложением на предприятии. Это позволяет сделать вывод, что предприятие стабилизирует свое финансовое положение и повысит свою конкурентоспособность, однако рекомендуется уделить пристальное внимание управлению оборотными

активами

Разработаны рекомендации по повышению конкурентоспособности ООО «Деловые линии»

- применение Программы автоматической отслеживания «Системы интегрированного отслеживания логистического процесса»
- привлечение профессиональных маркетологов (или создание «Отдела предоставления услуг по логистике»)

Проведена оценка эффективности предложенных мероприятий. Внедрение мероприятий по повышению конкурентоспособности приведет к повышению экономической эффективности ООО «Деловые линии» и ее рентабельности.

Материалы настоящего исследования можно использовать для проведения более углубленного изучения тематики в сфере повышения конкурентоспособности предприятия.

Также полученные результаты целесообразно использовать для повышения эффективности такой конкурентоспособности устранения проблем управления предприятия.

Считаем, что цель исследования достигнута, задачи решены в полном объеме.