

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра менеджменту

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
зі спеціальності 073 Менеджмент
(шифр та найменування спеціальності)

на тему: «Удосконалення конкурентної стратегії на ринку
будівельних матеріалів»
(назва теми)

Виконавець:
студент ЕУП факультету
Демченко Василь Олександрович
(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Науковий керівник:
к.е.н., ст.викл.
(науковий ступінь, вчене звання)
Горбатенко Артур Всеволодович
(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Стратегічні конкурентні позиції учасників ринку є основою їх стратегічних планів. Відповідно стратегія є найважливішою передумовою існування будь-якої організації чи підприємства, забезпечення довгострокового стійкого розвитку. У найширшому сенсі конкурентоспроможність підприємства можна визначити як здатність до досягнення власних цілей в умовах протидії конкурентів впродовж певного часу.

Все більше число підприємств, які орієнтується на досягнення перемоги в конкуренції і домагаються намічених цілей в результаті постійних зусиль менеджменту в здійсненні ефективної конкурентної стратегії розвитку. Проблема управління конкурентоспроможністю підприємств актуальна і з практичної точки зору, в силу далеко не повного володіння керівництвом підприємств сучасними методами оцінки конкурентоспроможності і механізмами розробки конкурентних стратегій.

Сучасні умови діяльності торгівельних компаній характеризуються мінливим зовнішнім середовищем та умовами конкуренції. Тому забезпечення виживання в таких умовах являється першочерговим завданням. Досягти цього можливо тільки за рахунок кваліфікованого управління конкурентоспроможністю, базуючись на сучасних методах управлінського аналізу.

Мета дослідження є аналіз конкурентоспроможності організації на ринку послуг торгівлі та розробка рекомендацій щодо підвищення її конкурентного статусу.

Завдання дослідження:

- Дослідити методи управління конкурентоспроможністю;
- Проаналізувати планово-господарську діяльність підприємства;
- Провести аналіз конкурентоспроможності підприємства на ринку послуг торгівлі;
- Дослідити можливості підвищення конкурентного статусу, спираючись на внутрішній потенціал підприємства;
- Визначити напрямки підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Об'єкт дослідження ТОВ «Ребусстрой», яке реалізує будівельні матеріали на ринку Одеської області.

Предмет дослідження кваліфікаційної роботи бакалавра є фактори, які впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства.

Методи дослідження: Дослідження даних проводилося за допомогою логічного аналізу, порівняльного аналізу, стратегічного аналізу, системного підходу, моделі аналізу п'яти конкурентних сил Портера, аналізу конкурентного профілю, SWOT-аналізу, плану грошових потоків та ін.

Інформаційна база дослідження для написання даної кваліфікаційної роботи послужили монографії вітчизняних і зарубіжних авторів, матеріали періодичної економічної і спеціалізованої літератури з досліджуваної галузі та проблеми, законодавчі і нормативні акти України, засновницькі документи, статут підприємства, а також фінансова звітність досліджуваного ТОВ «Ребусстрой».

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел (41 найменування).

Загальний обсяг роботи становить 57 сторінок. Основний зміст викладено на 53 сторінках. Робота містить 13 таблиць, 7 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «Теоретичні основи формування конкурентної стратегії» досліджено теоретичні і методичні аспекти формування конкурентоспроможності підприємства. Систематизовано методологічні підходи до визначення поняття конкурентоспроможності, з точки зору різних авторів. Визначено фактори які впливають на конкурентоспроможність та відокремлене визначальні, досліджено методики оцінювання конкурентоспроможності підприємства та обґрунтовано їх використання в конкретних умовах господарювання.

Досліджено особливості формування конкурентної стратегія підприємства на ринку будівельних матеріалів. Запропоновано етапи формування конкурентної стратегії торгового підприємства будівельними матеріалами. Досліджено методи, які при цьому використовуються.

У другому розділі «Формування конкурентної стратегії ТОВ «Ребусстрой» на ринку будівельних матеріалів» проаналізовано діяльність ТОВ «Ребусстрой» на ринку будівельних матеріалів м.Одеси, досліджено стан фінансового-господарської діяльності підприємства. За результатами аналізу моделі «5 сил конкуренції по Майклу Портеру» визначено можливості для розвитку на ринку в умовах війни.

Для визначення конкурентної стратегії досліджено внутрішній потенціал підприємства за допомогою матриці SWOT-аналізу та визначена його наявність для активізація діяльності на споживчому ринку будівельних матеріалів. Обґрунтовано доцільність вкладення коштів у відкриття магазину будівельних матеріалів, розмір вкладень, та прибуток який підприємство може отримати.

ВИСНОВКИ

1. Спираючись на дослідження вітчизняних та зарубіжних авторів проаналізовано теоретичні аспекти формування конкурентоспроможності підприємства. Систематизовано методологічні підходи до визначення поняття конкурентоспроможності, з точки зору різних авторів. Розглянуто два підходу формування конкурентної стратегії, їх вади та недоліки. Досліджено різні види конкурентних стратегій і особливості їх формування.

Визначено фактори які впливають на конкурентоспроможність з точки зору різних авторів, та відокремлене визначальні, досліджено методики оцінювання конкурентоспроможності підприємства та обґрунтовано їх використання в конкретних умовах господарювання. Проаналізовано методи формування стратегії, які поділено на дві групи. Визначено особливості формування стратегії для кожної групи.

Досліджено особливості формування конкурентної стратегія підприємства на ринку будівельних матеріалів. Запропоновано етапи формування конкурентної стратегії торгового підприємства будівельними матеріалами. Досліджено методи, які при цьому використовуються.

2. Аналіз організаційної структури визначив, що вона досить розгалужена та потребує значних витрат на утримання.

Аналіз фінансових показників довів позитивну тенденцію росту доходів підприємства при зниженні чистого прибутку, що обумовлено ростом операційних витрат. Також значно виросли оборотні активи за рахунок поточних зобов'язань. Відзначено зростання власного капіталу майже на 50%.

Майже всі показники ліквідності, окрім абсолютної нижче норми, однак мають тенденцію до росту. Коефіцієнт автономії навпаки. І це все відбувається при значному збільшенні рентабельності виробництва, хоч і чистий прибуток у нас зменшився. Це свідчить, що на діяльність підприємства впливають якісь зовнішні фактори, які мають такі непередбачувані наслідки.

3. Аналіз ринкової ситуації у до військовий час вказують на стрімке зростання будівельної галузі та зростання попиту на будівельні матеріали на 16% протягом року. Однак, з початком війни, ситуація кардинально змінилася. Для виявлення на скільки конкурентне середовище сприяє розвитку ТОВ «Ребусстрой» ми скористаємося таким підходом, як «5 сил конкуренції по Майклу Портеру». Загальний оцінка метода «5 сил конкуренції» М. Портера, не зважаючи на війну набула за всіма напрямками позитивну оцінку. За більшістю показників оцінка досить низька, що і не дивно, враховуючи стан війни, в якому знаходиться наша держава.

Однак, з'явилися нові можливості: «Потреби відновлювального будівництва» та «Активізація приватного будівництва», за рахунок яких можливий розвиток компанії.

Найбільш позитивну оцінку отримали фактори, пов'язані з конкуренцією. І дійсно, це являється найбільшою можливістю розширити діяльність підприємства, за рахунок, компаній, які згортають свою діяльність повністю або частково. Саме в цьому напрямку слід спрямувати свої зусилля ТОВ «Ребусстрой». Для подальшого аналізу проведено порівняльний аналіз з конкурентами.

За результатами оцінки конкурентоспроможності можна зробити висновок, що найпершої уваги потребують два фактору: «Охват приватних забудовників» та «Мережа магазинів», які мають найбільшу вагу і в той же час оцінено їх досить низько – «3».

Таким чином, на підставі аналізів методом «5 сил конкуренції по Майклу Портеру» та методом експертної оцінки конкурентоспроможності за головними факторами, можна зробити висновок, що ТОВ «Ребусстрой» займає середнє положення на ринку будівельних матеріалів і досить значно поступається головному конкурентові ТОВ «Епіцентр К» в першу чергу за факторами «Охват приватних забудовників» та «Мережа магазинів».

Необхідно проводити зміни і переорієнтовувати свою діяльність. Так приватні забудовники приносять більший прибуток, ніж будівельні організації. І в умовах війни не доречно його віддавати посередникам. Слід провести компанію для активізації роботи на цьому ринку. Однак, цей ринок потребує наближення продавця до споживача, тому пропонується розширити мережу магазинів.

Для остаточного визначення конкурентної стратегії обов'язковим є дослідження внутрішнього потенціалу підприємства.

4. За результатами SWOT-аналізу спираючись на значку кількість сильних сторін, які притаманні ТОВ «Ребусстрой», можна зробити висновки про наявність внутрішнього потенціалу до розвитку компанії, навіть у такі непрості часи. Найбільш важливим напрямком для компанії повинна стати активізація діяльності на споживчому ринку будівельних матеріалів.

По-перше, слід активізувати маркетингову діяльність. По-друге, цей ринок дуже чутливий до ціни. Водночас супутні витрати на ньому значно більші, тому суттєво знизити ціни можливо тільки на шкоду якості, як обслуговування, так і пропонуємих товарів, що не прийнятне.

Ми можемо запропонувати споживачеві додаткові послуги виконання деяких будівельних послуг, окрім будівельних матеріалів. Завдяки співпраці з будівельними бригадами ціни на комплексні послуги можуть бути досить привабливими.

Слід обґрунтувати доцільність вкладення коштів у відкриття магазину будівельних матеріалів, розмір вкладень, та прибуток який підприємство може отримати.

5. Відкриття магазину на ринку «Старокінний» дозволить залучити саме нашу цільову групу. В подальшому планується відкриття магазинів на різних товарних ринках та у місті.

Аналіз плану грошових потоків визначив, що вже за перший рік наші вкладення у розмірі 265 тис.грн. окупляться. Прибуток ми будемо отримувати з початку другого року. Однак розмір прибутку зростає. Лише з цього можна зробити висновок, що хоч ми обрали достатньо затратне розташування магазину, воно виправдано. Загальна сума прибутку складе майже 1 млн.грн.

Демченко В.О. «Удосконалення конкурентної стратегії на ринку будівельних матеріалів»
(на прикладі ТОВ «Ребусстрой»)

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності
« 073 Менеджмент »
(шифр та назва спеціальності)

Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2022.

У роботі розглядаються теоретичні аспекти Аналізу та управління конкурентоспроможністю підприємства на ринку будівельних матеріалів

Проаналізовано Фінансово-господарську діяльність ТОВ «Ребусстрой», зовнішнє та внутрішнє середовище за методом «5 сил конкуренції по Майклу Портеру», методом експертної оцінки конкурентоспроможності, багатокутника конкурентоспроможності, SWOT-аналізу, перспективність та можливість розвитку за допомогою аналізу грошових потоків.

Запропоновано відкриття мережі магазинів, що дозволить вийти на споживчий ринок будівельних матеріалів.

Ключові слова: Конкурентна стратегія, стратегічне управління, конкурентний профіль, багатокутник конкурентоспроможності, SWOT-аналіз.

ANNOTATION

Demchenko V.O «Improvement of competitive strategy in the building materials market»
(on the example of «Rebusstroy » LLC)

Qualifying work on obtaining a bachelor's degree in the specialty
« 073 Management »
(code and name of the specialty)

Odessa National Economics University. – Odessa, 2022.

The work deals with the theoretical aspects Analysis and management of the enterprise competitiveness in the building materials market.

Author analysis Financial and economic activity of « Rebusstroy» LLC, external and internal environment according to the method of «5 Forces of Competition by Michael Porter», method of expert assessment of competitiveness, competitiveness polygon, SWOT-analysis, perspective and possibility of developing using cash flow analysis.

Suggest It is offered to open a chain of shops, what will allow to enter the consumer market of building materials.

Keywords: Competitive strategy, strategic management, competitive profile, competitiveness polygon, SWOT-analysis.