

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

Кафедра менеджменту організацій

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

**на тему: «Формування конкурентних переваг торговельного
підприємства»**

(назва теми)

Виконавець:

**студент факультету менеджменту, обліку та
інформаційних технологій**

Бондаренко Богдан Миколайович _____
(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Науковий керівник:

_____старший_____викладач_____
(науковий ступінь, вчене звання)

Данчева Олена Миколаївна _____
(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Діяльність торговельного підприємства в умовах конкурентної боротьби залежить від його конкурентоспроможності. Економічне середовище сучасного ринку, якому властиві невизначеність і мінливість, вимагає від суб'єкта господарювання якісного управління та постійного контролю конкурентоспроможності своєї діяльності. Якісне управління конкурентоспроможності визначається здатністю формування конкурентних позицій у такому середовищі й утримання їхнього потенціалу.

Метою роботи є аналіз та удосконалення формування конкурентних переваг торговельного підприємства.

Для досягнення поставленої мети в роботі були виконані наступні завдання:

- визначити основні підходи до визначення сутності поняття «конкурентна перевага»;
- проаналізувати стан сучасного ринку роздрібної торгівлі в Україні;
- провести аналіз фінансово-економічного стану та конкурентоспроможності ПП «Таврія Плюс»;
- надати пропозиції щодо формування конкурентних переваг ПП «Таврія Плюс» та оцінити ефективність наданих пропозицій.

Об'єктом дослідження є процес формування конкурентних переваг на підприємстві ПП «Таврія Плюс».

Предметом дослідження є теоретичні положення та прикладні аспекти формування конкурентних переваг торговельного підприємства.

База дослідження – ПП «Таврія Плюс».

Використані методи системного і економічного аналізу, фінансово-економічний аналіз показників підприємства, аналітичний метод дослідження сильних і слабких сторін діяльності підприємства. економіко-математичного прогнозування та наукового узагальнення для аналізу запропонованих заходів.

В роботі використана звітна документація з бази практики, навчальні посібники, законодавчі та нормативні акти та інші літературні джерела.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел (_33_ найменування). Загальний обсяг роботи становить _51_ сторінку. Робота містить __20__ таблиць, _16__ рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі проведено аналіз основних підходів до визначення сутності поняття «конкурентна перевага», розглянуті основні джерела формування конкурентних переваг.

У другому розділі було проаналізовано фінансово-економічний стан підприємства; проаналізовано та надана оцінка конкурентоспроможності ПП «Таврія-Плюс». Надані пропозиції щодо формування конкурентних переваг ПП «Таврія Плюс» та проведена оцінка ефективності наданих пропозицій.

Пропозицією є розробка власного сайту та додатку до нього. На сьогоднішній день все більш популярним стає замовлення готової їжі або продуктів з магазину, саме в такому випадку конкурентні переваги інтернет-магазинів виявляються найкращими. ЧДД дорівнює 2898589 грн., проект вигідний, ПП «Таврія Плюс» отримує прибуток. Інвестиції повністю окупяться за 1 рік та 9 місяців. Отже, за рахунок виходу на ринок e-commerce, створення власного сайту та мобільного додатку ПП «Таврія Плюс» посилить свою конкурентну позицію на ринку продуктового ритейлу.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило зробити висновки, основні з яких такі:

1. Проведений критичний аналіз наукової літератури дозволив встановити, що найбільш доцільним є розуміння конкурентних переваг як наявності цінних характеристик або комплексу факторів, які дозволяють

підприємству утримувати кращі конкурентні позиції на ринку порівняно з іншими. Конкурентна перевага означає наявність у організації якої-небудь унікальної, ексклюзивної цінності, що надає їй переваги перед конкурентами. Це відносна категорія, яка відрізняється здатністю адаптуватися до умов, які постійно змінюються, дотримуватися певного рівня стабільності та ефективності, що разом визначають можливості успішного функціонування підприємства в конкурентному середовищі. Іншими словами, це висока компетентність підприємства, яка надає йому найкращі можливості приваблювати та утримувати клієнтів.

2. Проведений аналіз галузі свідчить, що загальний виторг продуктових ритейлів за 2023 рік склав 402 млрд грн, що на 25% більше, ніж у попередньому році. Тобто незважаючи на тяжкі умови, ринок продовжує розвиватись, мережі продуктових ритейлів поступово повертаються до показників довоєнного та доковідного часу, а деякі з них навіть демонструють ріст показників. Конкуренцію у вітчизняному продуктовому ритейлі можна охарактеризувати як інтенсивну, перспективи розвитку галузі є високими.
3. Проведений SNV аналіз та результати наведені у багатокутнику конкурентоспроможності для ПП «Таврія Плюс», можна зробити наступний висновок: до слабких сторін діяльності мережі відносяться фінансовий стан та висока плинність кадрів. Серед нейтральних сторін, які потребують покращення, виділяються наступні ключові параметри: організаційна структура, організація планування, територіальне розміщення, конкурентоспроможність товарів, рівень маркетингу, імідж (репутація) на ринку, управління власними торговими марками мережі, корпоративна культура, умови праці, мотивація та стимулювання працівників. Отже, існує багато проблемних аспектів у поточній господарській діяльності компанії, які потребують негайного вирішення.
4. Керівництву ПП «Таврії Плюс» необхідно вдосконалювати споживчі параметри роботи для формування конкурентних переваг. Тому, нашою

пропозицією є розробка власного сайту та додатку до нього. На сьогоднішній день все більш популярним стає замовлення готової їжі або продуктів з магазину, саме в такому випадку конкурентні переваги інтернет-магазинів виявляються найкращими. ЧДД дорівнює 2898589 грн., проект вигідний, ПП «Таврія Плюс» отримує прибуток. Інвестиції повністю окупяться за 1 рік та 9 місяців. Отже, за рахунок виходу на ринок e-commerce, створення власного сайту та мобільного додатку ПП «Таврія Плюс» посилить свою конкурентну позицію на ринку продуктового ритейлу.