

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

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня магістра
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
за магістерською програмою професійного спрямування
«Економіка, планування та управління бізнесом»

на тему: «Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства(на
прикладі агенства нерухомості Атланта)»

Виконавець:

студентка ФЕУП

Банчуковська Руслана Олегівна _____

/підпис/

Науковий керівник:

д.е.н., професор

Балджи Марина Дмитрівна _____

/підпис/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. В сучасному світі господарська діяльність ґрунтується на ринкових відносинах. Центральним поняттям, що виражає сутність ринкових відносин є конкуренція. Дослідженням проблеми конкуренції та конкурентоспроможності до 90-х років ХХ століття в Україні не займалися через відсутність необхідності, а зараз, в умовах діючої економічної системи та жорсткої конкурентної боротьби, це питання стає дуже актуальним.

Розгляд сутності конкурентоспроможності підприємства є важливим як для економіки країни в цілому, так і для окремих виробників, адже вона є запорукою отримання високого та стабільного прибутку, а також забезпечення життєдіяльності підприємства, його економічної безпеки та стабільного розвитку. Розуміючи це, вітчизняні товаровиробники ставлять перед собою таку мету: задоволення потреб, які існують на ринку, отримання максимального прибутку та збільшення обсягів збуту, розширення частки внутрішнього та зовнішнього ринку, забезпечення необхідного рівня якості та ціни продукції, що виробляється, впровадження нових технологічних процесів і модернізація обладнання.

В сучасних умовах становлення і розвитку ринкових відносин перед кожним підприємством постала проблема оцінки рівня конкурентоспроможності з тим, щоб посилити конкурентну позицію та запропонувати ефективні напрями підвищення. Оцінка конкурентоспроможності є вихідним етапом для розробки стратегічних альтернатив щодо підвищення конкурентних позицій підприємства.

Сьогодні для успішного функціонування підприємства на ринку оцінка його конкурентоспроможності є об'єктивною необхідністю. Як процес виявлення сильних і слабких місць підприємства вона дає можливість максимального удосконалення його діяльності та виявлення його прихованих потенційних можливостей.

Мета дослідження. Метою дипломної роботи є розробка теоретичних положень, практичне та економічне обґрунтування програми підвищення конкурентоспроможності АН "Атланта".

Завдання дослідження:

- описати сутність та значення конкурентоспроможності підприємств;
- дослідити фактори підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- проаналізувати ефективність діяльності агентства нерухомості «Атланта»;
- запропонувати рекомендації щодо вдосконалення рекламної кампанії для агентства нерухомості «Атланта»;
- обґрунтувати заходи щодо підвищення ефективності роботи АН «Атланта».

Об'єктом дослідження є процес підвищення конкурентоспроможності АН «Атланта».

Предметом є аналіз конкурентоспроможності АН "Атланта" та розробка пропозицій щодо її удосконалення.

Методи дослідження. З метою вирішення завдань дослідження було використано комплекс методів дослідження: історичний аналіз; системний аналіз; факторний аналіз; економіко-статистичний аналіз: аналіз таблиць; маркетинговий, що представляє собою SWOT-аналіз; порівняльний метод; розрахунково-аналітичний метод; логічний.

Інформаційною базою дослідження стали монографії, спеціальна література, матеріали наукових конференцій та періодичних видань та матеріали, що були надані під час проходження практики у АН «Атланта». Були розглянуті точки зору різних економістів, а саме: Л. С. Кобиляцький, С. М. Клименко, С. І. Савчук, М. Ткаченко, В. Н. Осипов, А. Н. Литвиненко, Б. В. Букринський, І. О. Тарасенко, Г. І. Трегуб, О. В. Горбач.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота магістра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (51 найменувань) та 2-х додатків. Загальний обсяг роботи становить 84 сторінки. Основний зміст викладено на 72 сторінках. Робота містить 32 таблиці, 5 рисунків.

Публікації. За результатами виконання кваліфікаційної роботи магістра опубліковано 1 статтю: *Методи підвищення конкурентоспроможності підприємства у сфері нерухомості // Розвиток економіки та планування бізнесу в сучасних умовах: проблеми та шляхи вирішення: матеріали 5 міжнародної науково-практичної конференції, 14-15 вересня 2017.* – Одеса: ОНЕУ, 2017.

За результатами виконання кваліфікаційної роботи магістра опубліковано 1 статтю: «Підвищення конкурентоспроможності підприємства у сфері нерухомості» в збірнику наукових праць «Науковому віснику Одеського національного економічного університету» №10 2017 року, м.Одеса.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «Теоретичні основи конкурентоспроможності підприємства» розглянуто теоретичні основи конкурентоспроможності підприємства, описано сутність та значення конкурентоспроможності підприємств, методи оцінки конкурентоспроможності підприємств та фактори підвищення конкурентоспроможності підприємства.

У другому розділі «Аналіз конкурентоспроможності агенства нерухомості «Атланта» на ринку нерухомості» проаналізовано конкурентоспроможність агенства нерухомості «Атланта» на ринку нерухомості, наведено характеристику діяльності агенства нерухомості «Атланта», проведено аналіз ефективності діяльності агенства нерухомості «Атланта» та діяльності основних конкурентів агенства нерухомості «Атланта».

У третьому розділі «Розробка рекомендацій підвищення ефективності роботи агенства нерухомості «Атланта» з метою підвищення конкурентоспроможності його послуг» запропоновано рекомендації щодо підвищення ефективності роботи агенства нерухомості «Атланта» з метою підвищення конкурентоспроможності його послуг, пропонуються

рекомендації щодо вдосконалення рекламної кампанії для агентства нерухомості «Атланта» та розраховується економічне обґрунтування заходів щодо підвищення ефективності роботи.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило зробити висновки, основні з яких такі:

1. Конкуренція змушує товаровиробників впроваджувати у виробництво інноваційні процеси та технології для зменшення витрат на виробництво. Тим самим вони підвищують якість товару та привертають увагу нових покупців, а отже й збільшують власні прибутки. В умовах конкуренції завжди проявляється конкурентоспроможність, причому на різних рівнях, які необхідно враховувати при управлінні нею. Проведене дослідження доводить, що конкурентоспроможність підприємства - це складне багатоаспектне поняття, яке означає суперництво, боротьбу за досягнення найкращих результатів, отримання конкурентних переваг шляхом ефективного використання всіх наявних ресурсів, виготовлення та реалізації конкурентоспроможної продукції та отримання прибутку від ведення ефективної господарської діяльності.

2. Оцінку конкурентоспроможності слід здійснювати шляхом зіставлення параметрів аналізованої вітчизняної продукції з параметрами конкурентного імпортованого аналога.

Найчастіше використовується комбінація стратегій, що призводять до поєднання стратегічних прийомів. Разом з тим наведені стратегії можуть бути орієнтиром майбутньої діяльності підприємства залежно від рівня його конкурентоспроможності в цілому та окремих її складових. Фахівці вважають, що жодне підприємство не може досягти переваги над конкурентами абсолютно за всіма характеристиками конкурентоспроможності. Необхідний вибір пріоритетів і вироблення

стратегій, що найбільшою мірою відповідають тенденціям розвитку ринкової ситуації і найкращим способом використовують сильні сторони підприємства.

Однак не існує однієї загальноприйнятої методики оцінки конкурентоспроможності. У більшості робіт автори пропонують використовувати різні чинники конкурентоспроможності. Через те існує необхідність розробки методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та їх продукції.

Підвищення конкурентоспроможності пов'язано з розробкою та вибором відповідних стратегій, формування й коригування яких відбувається практично постійно. Стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства мають формуватися у лоні клієнтоорієнтованої парадигми інноваційного розвитку сучасного підприємства: вони мають бути не вузько забезпечувальними функціональними, а комплексними з власним стратегічним набором та базовим логічним інструментарієм сучасного менеджменту, що виконує роль драйвера в системі управління конкурентоспроможністю підприємства та забезпечує його конкурентостійкість й довготривалу прибутковість. Залежно від ринкової ситуації, умов середовища функціонування, рівня конкурентних переваг, методів конкурентного суперництва підприємство обирає відповідну стратегію конкурентоспроможності та модель поведінки. Вибір стратегій конкурентоспроможності доцільно здійснювати за взаємозв'язком стадій економічного розвитку підприємств і їх стратегічних типів, використовуючи багатовимірний простір. Таким чином, обґрунтовані методичні підходи до розробки стратегій підвищення конкурентоспроможності описують послідовність і взаємозв'язок необхідних заходів, підкреслюють клієнтоорієнтовану цінніснокомпетентісну інноваційну спрямованість таких стратегій, заснованих на мінливих конкурентних перевагах.

3. Підприємство «Атланта» відкрила свій перший офіс в Одесі в червні 2003 року. На сьогоднішній день підприємство «Атланта» перетворилася в

лідера ринку нерухомості завдяки роботі наших франчайзі і ріелторів, впевнено зарекомендували себе як професіоналів. Основою метою створення агентства по нерухомості «Атланта» є здійснення підприємницької діяльності для отримання прибутку.

4. За результатами аналізу фінансової діяльності агентства можна відзначити, що підприємство АН «Атланта» стоїть далеко не на останньому місці за кількістю замовлень на надання ріелторських послуг. Підприємство працює дуже злагоджено, вся система управління організацією продумана до дрібниць. Свої позиції на ріелторському ринку м. Одеси компанії АН «Атланта» безумовно слід зміцнювати і використовувати якомога більше своїх можливостей в жорсткій конкурентній боротьбі.

5. Виконаний аналіз підштовхує до висновку, що у агентства нерухомості «Атланта» ті ж самі можливості та загрози, що і у його прямих конкурентів. При цьому, врахувавши слабкі і сильні сторони конкурентів, агентство нерухомості «Атланта» може підготувати таку пропозицію своїм клієнтам, яке дасть можливість витримувати конкуренцію на ринку. На сьогоднішній день «Атланта» цілком може витримувати конкурентну боротьбу з боку конкурентів.

6. Запропоновано наступні заходи, які підвищать конкурентоспроможність фірми, і, як наслідок, приведуть до підвищення економічних показників: вдосконалення діяльності за допомогою введення в штат експерта з нерухомості; розширення мережі філій як за рахунок відкриття власних, так і за рахунок залучення в мережу самостійних агентств; посилення просування.

7. Витрати на виконання заходу з введення в штат експерта з нерухомості будуть включати витрати на оплату праці експерта які складуть 168 тис. грн. на рік, включаючи ЄСП, ефект - збільшення виручки на 3%.

Також АН «Атланта» рекомендується відкрити власний новий офіс.

Заплановано застосовувати такі рекламні засоби: реклама в газетах;
- реклама на телебаченні; реклама на радіо; реклама в Інтернеті.

8. Аналіз ефективності запропонованої рекламної кампанії показав, що рекомендації ефективні при першій-ліпшій нагоді розвитку ситуації, навіть при песимістичному варіанті.

АНОТАЦІЯ

Банчуковська Р.О. «Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства (на прикладі агенства нерухомості Атланта)».

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» за магістерською програмою професійного спрямування «Економіка, планування та управління бізнесом». – Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2017.

У роботі розглядаються теоретичні аспекти конкурентоспроможності підприємств у сфері нерухомості, методи оцінки конкурентоспроможності та фактори підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Проаналізована ефективність діяльності агенства нерухомості, а також діяльність основних конкурентів.

Запропоновано заходи та рекомендації підвищення ефективності роботи агенства нерухомості з метою підвищення конкурентоспроможності його послуг.

Ключові слова: конкурентоспроможність, економічна конкуренція, розвиток підприємств, підвищення конкурентоспроможності, продуктивність підприємств, нерухомість.

ANNOTATION

Banchukovska R. «Ways of increase of competitiveness of the enterprise (on the example of real estate Agency Atlanta)».

Qualifying work on obtaining a master's degree in the specialty 076 «Entrepreneurship, trade and stock-taking activities» under the master's program «Economics, Business Planning and Management». – Odessa National Economics University. – Odessa, 2017.

The theoretical aspects of the competitiveness of enterprises in the field of immovable property, methods of assessment of competitiveness and factors of increasing the competitiveness of enterprises are considered in the paper.

The analysis of efficiency of the activity of the agency of real estate, as well as activity of the main competitors.

The measures and recommendations for improving the efficiency of the agency of the real estate are proposed in order to enhance the competitiveness of its services.

Keywords: competitiveness, economic competition, enterprise development, increase of competitiveness, productivity of enterprises, real estate.