

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра менеджменту

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
зі спеціальності 073 Менеджмент

на тему:

«Управління конкурентоспроможності хлібоприймальних підприємств»

Виконавець:

студент факультету менеджменту, обліку та
інформаційних технологій

Георгієва Карина Русланівна

/підпис/

Науковий керівник:

доктор економічних наук, професор

Кузнецова Інна Олексіївна

/підпис/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Конкуренентоспроможність – універсальний показник, який можна застосовувати в багатьох сферах життя. Проте, по суті, воно залишається економічним поняттям, причому найбільш правильним у застосуванні до економічних об'єктів. Управління конкурентоспроможністю підприємства включає аналіз конкретних кроків і дій, які роблять підприємці, щоб зробити наступний прорив у боротьбі за лідерство. Це, в першу чергу, стосується постійного оновлення асортименту продукції, безперервної розробки та швидкого освоєння нових зразків продукції та одночасного підвищення продуктивності праці, підвищення гнучкості виробництва, ефективності та зниження всіх видів витрат і витрат. Особливе місце займає забезпечення стабільного підвищення якості та надійності нової продукції при зниженні цін на нові види продукції. Томи питання управління конкурентоспроможністю підприємства є досить актуальним на сьогодні.

Метою дослідження є систематизація теоретичних та методичних підходів управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств та формулювання обґрунтованих висновків на основі проведеного дослідження.

Основні завдання:

1. розкрити сутність та значення процесу управління конкурентоспроможності підприємства;
2. дослідити технологію управління конкурентоспроможності аграрного підприємства;
3. визначити методи оцінювання конкурентоспроможності аграрного підприємства;
4. надати організаційно-економічну характеристику підприємства ТОВ «Злата-Трейд»;
5. провести аналіз зовнішнього середовища та оцінка конкурентоспроможності ТОВ «Злата-Трейд»;
6. визначити заходи щодо удосконалення технології управління конкурентоспроможністю на ТОВ «Злата-Трейд».

Об'єктом дослідження в кваліфікаційній роботі є процес управління конкурентоспроможністю підприємства ТОВ «Злата-Трейд».

Предметом дослідження в кваліфікаційній роботі є особливості підвищення рівня конкурентоспроможності аграрних підприємств.

Інформаційна база дослідження навчальні посібники та монографії вітчизняних та зарубіжних авторів, наукові статті періодичної літератури, національні та міжнародні нормативно-правові акти, інтернет ресурси, дані підприємства, а також власні дослідження.

Структура роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, які об'єднують шість підрозділів, висновків, списку використаних джерел. Основний текст роботи складає 76 сторінок друкованого тексту. У роботі виключно 32 таблиці та 14 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі *«Теоретико-методичні основи управління конкурентоспроможності аграрного підприємства»* розглянуто сутність та значення процесу управління конкурентоспроможності підприємства; розглянута технологія управління конкурентоспроможності аграрного підприємства; визначено методи оцінювання конкурентоспроможності аграрного підприємства.

У другому розділі *«Характеристика поточного стану та рекомендації щодо підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Злата-Трейд»* здійснено організаційно-економічну характеристику підприємства ТОВ «Злата-Трейд»; проведений аналіз зовнішнього середовища підприємства; проаналізовано аналіз конкурентоспроможності підприємства; запропоновано заходи щодо удосконалення технології управління конкурентоспроможності на ТОВ «Злата-Трейд».

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило зробити висновки, основні з яких такі:

1. Розкрито сутність та значення процесу управління конкурентоспроможності підприємства, а саме: конкурентоспроможність є однією з основних економічних категорій. Не існує єдиного визначення даного поняття. Одні вважають, що конкурентоспроможність є набором рівних індексів ефективності виробництва, а інші – як можливість підприємств ефективно розробляти та впроваджувати на ринок конкурентоспроможну продукцію, оперативно задовольняти потреби споживачів. Також існує твердження, що конкурентоспроможність – це здатність компанії ефективно розпоряджатися власними та запозиченими коштами. На нашу думку, конкурентоспроможність – це загальний потенціал підприємства, що виражається здатністю стійко конкурувати на ринку, задовольняти попит своїх клієнтів та ефективно управляти наявними ресурсами. В свою чергу, управління конкурентоспроможністю – це напрям менеджменту, направлений на підтримку та покращення конкурентоспроможності підприємства, порівняно з іншими підприємствами – виробниками аналогічної продукції (послуг). До об'єктів управління конкурентоспроможністю належать продукція, нормативні документи, науково-методичні документи, конструкторська документація, технологія, виробництво, персонал, цінні папери, інфраструктура, інформація. Завдяки управлінню конкурентоспроможністю на ринку забезпечується найкраще узгодження виробничих планів виробників з потребами потенційних покупців; найбільш ефективне витрачання різних видів ресурсів; розподіл доходу (прибутку) між товаровиробниками відповідно до їх кінцевих економічних і фінансових показників.

2. Досліджено технологію управління конкурентоспроможності аграрного підприємства, на підставі чого встановлено: механізм управління конкурентоспроможністю аграрного підприємства включає: інноваційну спеціалізацію; цільові ринки; маркетинг; продаж; оптові канали кооперації; робочу силу; дослідження та розвиток; фінанси та контроль; якість послуг, постійне вдосконалення діяльності. Стратегічне значення у представленому механізмі має моніторинг факторів зовнішнього середовища, які впливають на конкурентоспроможність підприємства. Організаційно-економічні аспекти забезпечення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання базуються на

детермінантах ринкової орієнтації, включаючи товарну, цінову, збутову, рекламну, комунікаційну політику, маркетингову та конкурентну стратегію підприємства. Визначено, що ресурсне забезпечення конкурентоспроможності аграрного підприємства складається з таких складових: виробничої, технологічної, кадрової, фінансової та інноваційної. Враховуючи зростання невизначеності через тривалу пандемію та швидку зміну технологічних структур управління підприємством, необхідно застосовувати нові методи організації інформаційно-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень. Довгострокова успішна економічна діяльність підприємства передбачає розробку та застосування конкурентоспроможної бізнес-моделі, яка визначає механізм створення та розподілу доданої вартості. Успішність її вирішення досягається шляхом створення системи контролінгу, що реалізує принцип адаптованого управління, орієнтованого на стратегічні цілі. Особливість підходу полягає в тому, щоб вчасно подавати інформацію та реагувати на зміни стану економічного середовища.

Визначено методи оцінювання конкурентоспроможності аграрного підприємства та встановлено: оцінка конкурентоспроможності необхідна для: розробки заходів, спрямованих на її підвищення; визначення контрагентів для спільної діяльності; розробки програм виходу підприємства на нові для нього ринки; здійснення інвестиційної діяльності. Існує розгалужена система методів оцінки конкурентоспроможності підприємств, розрізняють цілі групи таких методів: індексні, графічні та аналітичні. Проаналізовано методики оцінки конкурентоспроможності підприємств на основі наявного теоретичного матеріалу. На даний момент не існує загальноприйнятого підходу до оцінки конкурентоспроможності підприємств. Вибір методу оцінки є суб'єктивним процесом, і оцінка конкурентоспроможності певного об'єкта за допомогою різних методик і підходів, може надати абсолютно протилежні результати. Результати аналізу дозволили запропонувати методику оцінки конкурентоспроможності підприємств. Вважаємо, що графічний метод оцінки конкурентоспроможності є одним із пріоритетних, оскільки ми можемо наочно оцінити сильні та слабкі сторони підприємства по відношенню до конкурентів. Також варто уваги метод експертних оцінок за рахунок його універсальності, а також у можливості простого отримання і оперативного проведення необхідної оцінки конкурентоспроможності підприємства.

3. Надано організаційно-економічну характеристику підприємства ТОВ «Злата-Трейд», на основі чого з'ясовано наступне: об'єктом дослідження особливостей управління конкурентоспроможністю було обрано ТОВ «Злата-Трейд». Можна виокремити три основні напрями роботи даного підприємства: закупка зернових та олійних культур, автомобільні вантажні послуги та з/д експедирування та реалізація мінеральних добрив. Компанії притаманна лінійно-функціональна організаційна структура. Директору компанії підприємства підпорядковані три служби управління: комерційна, логістики та функціональна. В свою чергу, комерційний директор координує роботу таких структур, як відділу продажу, регіональних менеджерів терміналів-елеваторів «Сарата» та «Хмільник», а також менеджерів по мінеральним добривам. Історія появи компанії на ринку починається з 2008 року. На сьогодні, ТОВ «Злата-Трейд» вдалося стати одними із найуспішніших трейдерів у сфері продажу та закупки зерна на півдні України. Компанія зуміла

удосконалити свої виробничі технології та досягти прихильності своїх постачальників завдяки такому багатому досвіду. Наявність двох елеваторів дозволяє підприємству працювати з великими об'ємами зерна, а вантажні машини фірми можуть вивозити необхідну кількість зерна у найкоротші строки. За аналізований період спостерігається зменшення обсягу необоротних активів ТОВ «Злата-Трейд» (у 2021 році порівняно із 2020 роком на 2339 тис. грн. або 6,16 %). При цьому, негативним аспектом є стрімкий ріст дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи – на 30,34 % у 2021 році відносно 2020 року або на 117,51 % - з початку аналізованого періоду. Варто відмітити скорочення заборгованості підприємства по короткостроковим кредитам банків (на 46,12 % або 71 220 тис. грн у 2021 році порівняно із 2020 роком).

4. На основі досконалого дослідження діяльності ТОВ «Злата-Трейд» було проведено аналіз внутрішнього та зовнішнього (за методикою М.Портера). За результатами дослідження зовнішнього середовища діяльності ТОВ «Злата-Трейд» за методом М. Портера, ми визначили, що кожна із конкурентних сил має значний вплив: сили постачальників, покупців та внутрішньогалузевої конкуренції мають середній вплив на діяльність ТОВ «Злата-Трейд» найбільшою загрозою для діяльності досліджуваного підприємства є поява нових конкурентів та загроза з боку товарів-замінників.

За результатами конкурентного аналізу визначено, що а критеріями місця розташування та логістики підприємство має стійкі позиції на ринку, за рахунок наближення порту та транспортних розв'язок, та власного транспорту для перевезення зерна. Однак, за більш вагомими критеріями: місткість елеваторів та якість наданих послуг підприємство поступається конкурентам.

На основі вищевикладеного, необхідно розробити рекомендації щодо підвищення конкурентоздатності ТОВ «Злата-Трейд» за рахунок удосконалення виявлених позицій, які вимагають більшої уваги та подальшого вдосконалення через слабку конкурентну позицію, а саме: якість обслуговування (наявність елеваторів, в яких давно не проводились ремонти приміщення, слабка система кондиціонування, недостатність наявних зерносушарок, вузькі проходи між відділами тощо) та місткість елеваторів (збільшення потужностей зберігання).

5. Зернокидальні агрегати дозволяють підприємствам знизити вартість механічних робіт, тому рекомендовано закупити зернокидач. У процесі тривалого зберігання зернової продукції можливо займання зернового пилу за рахунок самозігрівання зерна. Тому рекомендовано встановити зерносушарку TORNUM ТК 6-24-3 на елеваторах підприємства (для підтримки належного стану якості зерна та збільшення термінів його зберігання). Крім того, реалізація інвестиційного проекту будівництва поточної зерносушарки TORNUM ТК 6-24-3 дозволить досліджуваному підприємству організувати на власному елеваторі сушильне відділення для внутрішніх потреб та надавати послуги фермерам та прилеглим сільськогосподарським підприємствам. За двома проектами визначено чистий приведений дохід, термін окупності та обґрунтували доцільність реалізації зазначених проектів. Загалом економічний ефект від реалізації проектів складе 7,714 млн. грн.. Вище зазначені рекомендації дадуть змогу досліджуваному підприємству значно підвищити свої конкурентні позиції на ринку перевезення зернових культур в

умовах російсько-української війни шляхом зменшення ризику інтенсивності конкуренції в середині галузі, а також збереження своєї клієнтської бази та зміцнення стійких партнерських відносин із постачальниками.