

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра економіки підприємства та організації підприємницької діяльності
(найменування кафедри)

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
(шифр та найменування спеціальності)
за освітньою програмою Економіка підприємства та організація
підприємницької діяльності
(назва освітньої програми)
на тему:
«Конкурентоспроможність підприємства та шляхи її підвищення»
(на прикладі ТОВ «СІЛЬПО ФУД»
(назва теми)

Виконавець:

студент центру заочної та вечірньої
форм навчання

Ширяєва Анастасія Денисівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

Науковий керівник:

к.е.н., доцент

(науковий ступінь, вчене звання)

Літвінова Вікторія Олександрівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність даної роботи полягає у значущості конкуренції для загального економічного розвитку як окремих підприємств, так і для ринку України в цілому. Із масштабуванням впливу конкуренції на певні суб'єкти ринкових відносин посилюється значення як внутрішньо торгівельних зв'язків, так і зовнішньоекономічної діяльності компаній.. Ринок продовольчих і непродовольчих товарів залишається стабільно стійким, щоденно примножуючи свої позиції. Попит на них завжди залишається, тому основним питанням для підприємств даного сегменту залишається грамотне розподілення ресурсів, посилення конкурентних переваг і утримання своїх позицій як на вітчизняному , так і на міжнародному ринках.

Метою даної кваліфікаційної роботи є закріплення теоретичних відомостей, удосконалення методичних положень і практичних рекомендацій щодо підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства. Запропонувати шляхи підвищення рівня конкурентоспроможності для конкретного підприємства, проаналізувавши результати його діяльності.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати наступні **завдання:**

- розкрити теоретичний аспект понять «конкуренція» і «конкурентоспроможність»;
- визначити фактори формування конкурентоспроможності підприємства;
- проаналізувати методологію оцінки рівня конкурентоспроможності;
- зробити аналіз обраної компанії;
- використовуючи деякі із зазначених методів оцінки рівня конкурентоспроможності надати характеристику рівню обраного підприємства;
- проаналізувати його фінансову звітність;
- зробити SWOT- і PEST-аналізи даного підприємства;

- визначити основних конкурентів мережі;
- визначити поточний рівень конкурентоспроможності ТОВ «СІЛЬПО ФУД»
- визначити шляхи підвищення рівня конкурентоспроможності аналізованого підприємства;
- розглянути стратегії стимулювання збуту;
- прорахувати ідею щодо відкриття філіалу за кордоном і потенційний термін окупності.

Об'єктом дослідження у даній кваліфікаційній роботі є товариство з обмеженою відповідальністю «СІЛЬПО ФУД».

Предметом дослідження є сукупність теоретико-методологічних положень щодо конкурентоспроможності підприємства, шляхи її підвищення і застосування на реально функціонуючому підприємстві.

До методів дослідження, що використовуються у роботі можна віднести: порівняння, розрахунок, узагальнення, аналіз і синтез, гіпотетичний метод.

Інформаційна база дослідження включає у себе праці як вітчизняних науковців, так і зарубіжних таких як М. Портер. Список використаних джерел включає в себе 32 найменування серед яких підручники, наукові праці, наукові статті, монографії, а також посилання на фінансову звітність ТОВ «СІЛЬПО ФУД» та офіційні джерела компанії з відомостями про неї.

Структура і обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (32 найменування) та 2 додатки. Загальний обсяг бакалаврської роботи становить 71 сторінку комп'ютерного тексту (не враховуючи додатки), містить 22 таблиць та 7 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі *«Теоретико-методичні засади формування і оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства аспекти стратегічного розвитку підприємства»* розглянуто сутність конкурентоспроможності та її складові, досліджено фактори формування конкурентоспроможності підприємства, а також виділено й охарактеризовано методи оцінки її рівня.

У другому розділі *«Аналіз діяльності ТОВ «СІЛЬПО ФУД» та оцінка рівня його конкурентоспроможності»* ми проаналізували поточний фінансовий стан даного підприємства, спираючись на його фінансову звітність за 2019-2021рр. Розраховано частку ринку, яка належить компанії, виявлено найбільших конкурентів і оцінено рівень його конкурентоспроможності за методом експертних оцінок і методом Баумгартена.

У третьому розділі *«Рекомендації і пропозиції щодо підвищення конкурентоспроможності ТОВ «СІЛЬПО ФУД»»* було запроваджено два проекти для підвищення рівня конкурентоспроможності: простимулювати збут і запропоновано конкретні заходи, а також відкриття нового філіалу у Польщі. Розрахована економічна ефективність проектів. Зроблено висновки щодо раціональності і рентабельності їхнього впровадження.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило зробити висновки, основні з яких такі:

1. Конкурентоспроможність є одним з найважливіших критеріїв оцінки ефективності підприємства;
2. Наразі ринок є перенасиченим і компанії борються за кожного споживача;
3. Фактори формування конкурентоспроможності поділяються на зовнішні та внутрішні;

4. Існує чимала кількість методів оцінки конкурентоспроможності і безліч класифікацій в залежності від об'єктів і способів реалізації оцінки;

5. ТОВ «СІЛЬПО ФУД» знаходиться на непоганому рівні, однак компанія має ряд проблем. До таких можна віднести її фінансове становище.

6. Що стосується частки ринку, підприємство займає друге місце після «АТБ-маркет» за кількістю магазинів, його частка ринку становить 20%;

7. Основними конкурентами Сільпо є АТБ, Ашан, Новус, а також Варус, найбільшим серед них є АТБ: дані підприємства мають однаковий рівень конкурентоспроможності за оцінкою методом Баумгартена.

8. Серед заходів стимулювання збуту є як капіталоемні, так і ті, що не потребують додаткових витрат. Пасуючими для Сільпо є такі шляхи: розширення лінійки акційних товарів і товарів зі знижками, створення додаткових особливих умов для користувачів додатку Сільпо у вигляді нижчих цін, а також зміна розкладки товарів.

9. Найоптимальнішим варіантом для нового філіалу стала Варшава, Польща. На реалізацію даного проекту необхідні 2100 тис.грн капітальних вкладень. Не дивлячись на те, що на початковому етапі прибутковість даного магазину буде нижчою, ніж аналогічних точок в Україні і збільшення собівартості, проект окупності складе 1 рік 10 місяців і не вплине негативно на загальну картину фінансового становища. Згодом дана точка дозволить значно примножити прибутки компанії.

10. Запропоновані заходи допоможуть ТОВ «СІЛЬПО ФУД» вирішити проблемні питання, такі як доступність в географічному плані і фінансове становище, що дозволить мережі зайняти провідну позицію на ринку.