

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/magisterskaya-rabota/77673>

Тип работы: Магистерская работа

Предмет: Конкуренция и антимонопольная политика

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 3

1.ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ 6

1.1. Понятие и экономическая сущность конкурентоспособности организации 6

1.2. Основные факторы и методы анализа конкурентоспособности организации 15

1.3. Пути повышения конкурентоспособности современных организаций 34

2.АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ 41

2.1.Общая характеристика деятельности строительных организаций 41

2.2.Анализ финансово-экономических показателей деятельности организаций 54

2.3. Анализ конкурентоспособности строительных организаций 75

3.РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УЛУЧШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ 85

3.1. Основные проблемы обеспечения эффективности деятельности организаций 85

3.2. Внедрение мероприятий по повышению конкурентоспособности строительных организаций 89

3.3. Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий 99

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 102

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 106

ВВЕДЕНИЕ

В настоящих условиях хозяйствования конкурентоспособность организаций является главным фактором, обеспечивающим их выживание на рынке и достижение высоких экономических результатов.

Конкурентоспособность организации можно определить как его способность стабильно в течении продолжительного времени производить и реализовывать продукцию, пользующуюся по своим

2

качественным характеристикам (включая ценовую составляющую) устойчивым спросом потребителей (индивидуальных и коллективных) в изменяющихся рыночных условиях.

Актуальность темы заключается в том, что стремление организаций к реализации поставленных задач основывается на возможности получения и удерживания конкурентных преимуществ, то есть уметь соревноваться с аналогичными организациями. При этом данные конкурентные преимущества базируются на более высоком уровне эффективности текущего функционирования фирмы. Поэтому все организации стремятся непосредственно повышать уровень своей конкурентоспособности.

Конкурентоспособность организации – понятие, которое требует серьезного анализа. Многие бизнесмены, давно работающие на рынке, уже испробовали разнообразные методы работы, направленные на расширение и стабилизацию бизнеса. Среди таких действий надо обязательно выделить повышение собственной конкурентоспособности. Процесс этот не является простым, но при этом очень эффективным. Именно поэтому важно изучить основные подходы к разработке мероприятий по увеличению конкурентных преимуществ фирмы.

1.ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1. Понятие и экономическая сущность конкурентоспособности организации

Исследование экономической сущности конкурентоспособности организации требует определения причин её возникновения, что в свою очередь, обуславливает необходимость ответов на следующие важные вопросы о деятельности организации [11, с.112]:

что такое организация как носитель конкурентоспособности?

какие качественные черты организации обуславливают наличие у него способности эффективно функционирование во внешней среде?

что обуславливает возникновение конкуренции между организациями?

Любая организация в первую очередь является целостной системой, сущность которой заключается не в

особенностях составляющих его элементов, а в характере связей и отношений между этими элементами. Характер этих связей позволяет определить потенциальные основания и критерий конкурентоспособности организации во внешней среде.

Установлено, что таким критерием является прочность отношений между элементами организации, степень которой выражается интенсивностью соответствующих связей. При этом в качестве критерия тесноты связей следует рассматривать интенсивность процессов вещественного, энергетического и информационного обмена как элементов организации между собой, так и данных элементов с внешней средой. Организация производственных, энергетических и информационных систем на организации является фактором определения степени его конкурентоспособности. Необходимо учитывать, что обособление организации от внешней среды представляет собой прерывания всех отношений между элементами организации и внешней средой.

3

Исходя из вышесказанного, может быть определено, что конкурентоспособность как свойство организации является результатом процесса обособления организации в результате его выделения из внешней среды. Обязательное участие всех элементов организации в создании конечной продукции позволяет разграничить понятия организации и экономическую сущность ее конкурентоспособности: Графическое изображение изложенного подхода к трактовке возможности выделения организации из внешней среды и осуществление его конкурентоспособности представлено на рисунке 1.1.

Организация как целостная система, устремленная к максимальному извлечению прибыли от своей деятельности, для достижения каждой цели обладает способностью изменять текущие стратегии своего функционирования.

Задачей функционирования организации тогда является улучшение его положения во внешней среде, которое предполагает:

- а) сохранение существования организации как противодействие процессам повышения конкуренции в отрасли;
- б) качественное изменение организации, приводящее к увеличению его потенциальных способностей, что фактически означает повышение его конкурентных преимуществ.

Объективное существование процессов непрерывного развития всех субъектов организации (работники, общество, поставщики, потребители, сама организация как система), обуславливает необходимость постоянного увеличения совокупности его потенциальных возможностей (конкурентоспособности) по удовлетворению своих целей.

В результате данного анализа может быть установлено, что организация все же является открытой системой, достигающей своих целей путем взаимодействия с внешней средой, которое оно осуществляет в форме конкуренции.

1.2. Основные факторы и методы анализа конкурентоспособности организации

Основным фактором, влияющим на потенциал конкурентоспособности организаций, является конкуренция на рынке.

Соперничество между различными хозяйствующими субъектами на рынке именуется конкуренцией. Благодаря конкуренции предприниматели стремятся предложить покупателям более качественную и совершенную продукцию или услуги, чем у других конкурентов. Пользу от конкуренции ощущают и производители, и потребители. У нее есть и отрицательные стороны [9, с.207]. Конкуренция усиливает стихийность и нестабильность в экономике. Из-за данного рыночного явления слабые компании исчезают, а сильные усиливают свои позиции в отрасли.

Рыночная конкуренция и ее виды обладают следующими функциями [10, с.54]:

- выявлением или установлением рыночной стоимости продукции;

4

- распределением прибыли, исходя из затрат труда, выравниванием индивидуальных стоимостей;
- регулированием перелива денежных средств между различными отраслями.

Существуют различные виды конкуренции.

В зависимости от исполнения предпосылок конкурентного рыночного равновесия выделяют два вида конкуренции [15, с.200]:

- совершенную;
- несовершенную.

Конкуренция совершенного типа – борьба на рынке, на котором присутствует огромное количество продавцов и потребителей. Каждый из них занимает маленькую рыночную долю и не может устанавливать собственные условия покупки и продажи продукции, услуг.

Не всегда возможна на рынке совершенная конкуренция. Иногда у отдельных производителей есть возможность контролировать ценовой уровень. Такая конкуренция именуется несовершенной. Ее разновидностями являются монополистическая конкуренция, монополия, а также олигополия.

По масштабам развития выделяют 6 видов конкуренции [15, с.201]:

- индивидуальную;
- местную;
- отраслевую;
- межотраслевую;
- национальную;
- глобальную.

По характеру развития выделяют ценовую и неценовую конкуренции. Ценовая разновидность представляет собой борьбу, проводимую за счет понижения цен. При неценовой конкуренции производители совершенствуют свою продукцию, меняют оформление, пытаются привлечь внимание потребителей упаковкой и т. д.

Чтобы выжить в условиях жестокой конкуренции и иметь возможность поставлять то, что хотят иметь потребители, компания должна сделать так, чтобы все эти виды деятельности были взаимосвязаны друг с другом, соединены в так называемую цепочку создания ценности — даже несмотря на то, что некоторые из них ведутся за пределами организации.

Возникновение и существование любого свойства экономической системы, в том числе организации, определяется действием трех основных групп факторов [30, с.114]:

а) факторами, которые являются материальной основой, порождающей совокупность возможностей возникновения и существования свойств организации (материально-техническая база, технологии и т.д.);

5

б) факторами, которые создают условия для реализации имеющихся возможностей, порождаемых условными факторами (научно-технические разработки, инвестиции и т.д.);

1.3. Пути повышения конкурентоспособности современных организаций

Конкурентоспособность организации – это его свойство, отличное от потенциала, конкурентоспособности продукции и эффективности деятельности. Поэтому, в отличие от существующих подходов, в качестве причин возникновения конкурентоспособности необходимо рассматривать не только внутренние, относящиеся к организации, факторы, но и внешние, принимающие форму конкуренции на рынках готовой продукции и производственных ресурсов.

Управление конкурентоспособностью должно учитывать факторы и уровень конкурентоспособности продукции и отрасли (национальной экономики).

Стратегия повышения конкурентоспособности фирмы носит название конкурентной стратегии.

Конкурентная стратегия — это обобщенная модель действий и совокупность правил, которыми должно руководствоваться при принятии решений для достижения и долгосрочного поддержания конкурентоспособности [17, с.154]. Формирование стратегии организации требует четкого определения реальных характеристик, выражающих количественно и качественно представления об источниках ресурсов, рынках сбыта, ситуации в конкуренции, экономических предпосылках и ограничениях.

Сегодня самой популярной является методика определения конкурентной стратегии по Портеру.

Он выделил следующие три стратегии фирм:

- 1) лидерство в издержках (она же – минимизация издержек);
- 2) дифференциация (раньше это понятие было связано с термином УТП – уникальное торговое предложение);
- 3) концентрация (иначе – фокусирование). Самостоятельно она не применяется, а выступает по Портеру составным элементом стратегии 1 или 2.

Давая общее определение стратегии конкурентной борьбы, Портер упоминает «пять конкурентных сил», которые компания должна преодолеть на пути к получению более высокой отдачи от инвестиций и

устойчивым позициям в своей отрасли.

Рассмотрим, как это выглядит на практике в разрезе каждой из трех конкурентных стратегий [23, с.229].

1. Минимизация издержек (лидерство в издержках): конкуренция по цене

Чем ниже издержки, тем ниже себестоимость продукции, а в конечном итоге и прибыль от ее продажи. По Портеру компании, которые взяли на вооружение стратегию минимизации издержек по сравнению с затратами конкурентов, обеспечивают себе лидерство на рынке путем защиты от негативного влияния всех пяти конкурентных сил.

6

2. АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

2.1. Общая характеристика деятельности строительных организаций

Для анализа деятельности строительных организаций в г. Санкт-Петербург воспользуемся данными трех компаний, которые относятся к среднему бизнесу и являются подрядчиками, чтобы потом дать сравнительную характеристику их конкурентоспособности и предложить мероприятия по ее повышению. Для анализа были выбраны три строительные компании Санкт-Петербурга: ООО «Строй-Ресурс», ГК «Лидер Групп» и ООО «Элис».

Строительная компания ООО «Строй-Ресурс» основана в 2006 году. Главный офис компании располагается в Санкт-Петербурге, где работает около 200 человек.

Основными видами деятельности компании являются:

- строительство (генподряд, субподряд);
- проектирование;
- производство плоских арматурных каркасов в автоматическом режиме с помощью электросварки на станках «Step Weld».

Компания производит все виды общестроительных и отделочных работ, такие как:

- кирпично-кладочные;
 - монолитные;
 - монтаж сборного железобетона и металлоконструкций;
 - земляные работы и устройство фундаментов;
 - устройство плоских и скатных кровель;
 - отделочные работы, в том числе монтаж ГКЛ и укладка плитки в Санкт-Петербурге и других регионах РФ.
- В собственности организации находится материально-складской комплекс на территории около 400 000 м². На территории базы располагаются складские ангары (2 шт 90X30м), офисные каркасные сборно-разборные модульные здания (3 шт 30X12м). Имеются контейнеры, вагонбытовки (более 80ти единиц). В собственности также щитовая опалубка для стен (12 000 м²) и опалубка для перекрытий (40 000 м²), парогенераторы, компрессоры, строительные леса и подмости (более 1000 м²), строительный электроинструмент и прочий строительный сопутствующий инструмент и инвентарь.

В компании имеется транспортная служба, свой автопарк и спецтехника: башенные краны г.п. до 9,5т.н. (7); автокраны 16т, 32т, 40т, (5); шаланда (1), автоцистерна (1), эксковатор-погрузчик (2), фронтальный погрузчик (1), штабелеры (2), авто-манипулятор (1), а/м Газель (6), виброкоток (1), автовышка 15м (1), микроавтобус (1).

7

Имея развитую структуру управления, транспортную службу, службу ОМТС, собственную материально-складскую базу, собственный автопарк и т.д., строительная организация ООО «Строй-Ресурс» не имеет устроенных на постоянной основе рабочих специалистов и бригад. В результате чего постоянно привлекаются на новые строящиеся объекты сторонние фирмы на субподряд (в основном монолитные работы и кирпичная кладка стен, монтаж сборных М/К и сборных конструкций из Ж/Б, реже генподряд). Результатом является потеря сроков выполнения работ из-за низкого качества исполнения низкоквалифицированными рабочими субподрядных фирм. Страдает репутация компании. Переплата за выполненные работы составляет 30-40% от суммы договора, которая оплачивается посреднику, не участвующему в процессе производства работ на объекте, так как процессом сдачи конструктивов Заказчику, контролем исполнения работ занимаются ответственные ИТР ООО «Строй-Ресурс», а рабочие лишь выполняют определенный технологический процесс.

Также отсутствует развитие параллельных направлений по производству (например: сэндвичпанелей, м/к,

и т.д.), что могло бы создать для организации дополнительный доход и рабочие места. Нет создания рабочей базы на основе постоянных бригад, что не позволяет создавать усиление кадрового ресурса и развивать стабильность наработанных схем производства работ на общестроительных участках. Нет дополнительного развития направлений, связанных с такими работами, как:

- 1) Земельные работы. Работы «нулевого» цикла;
- 2) Устройство наружных коммуникаций (НВК, водоотведение, дренаж);
- 3) Устройство внутренних инженерных коммуникаций (отопление, водоснабжение, электроснабжение, освещение).

Автопарк не обновляется, спецтехника постоянно ремонтируется. Происходит регулярная текучка кадров на участках (ИТР), задержки з/п 1-2 месяца.

Усилия компании направлены на создание современных решений для клиентов. Предприятие старается предоставлять своим клиентам и партнерам оптимальные решения. Но, прежде всего, эти решения должны быть эффективными и надежными. Вот почему компания использует в своем производстве продукты только известных производителей, а квалификация сотрудников отвечает самым высоким требованиям. Для этого все сотрудники компании проходят обязательное обучение и аттестацию в различных учебных центрах деловых партнеров ООО «Строй-Ресурс». Специалисты компании постоянно работают над тем, чтобы поставленные задачи были выполнены для клиентов только в завершеном и готовом для использования виде. Все оборудование, которое устанавливается, проходит неоднократное тестирование и обеспечивается всей необходимой гарантийной и сервисной поддержкой.

2.2. Анализ финансово-экономических показателей деятельности организаций

Проанализируем основные показатели экономической деятельности компаний.

Начнем с анализа финансового состояния предприятия ООО «Строй-Ресурс» за 2016-2018 гг.

8

По данным бухгалтерского баланса видно, что валюта баланса предприятия в целом за анализируемый период увеличилась на 12101 тыс. руб. или на 1,8%.

Рассмотрим динамику основных показателей прибыли предприятия на рис.2.

Рисунок 2.3. Динамика основных показателей ООО «Строй-Ресурс» за 2016-2018 гг., тыс.руб.

По приведенным данным виден рост объема реализованных услуг в течение всего периода на 17242 тыс. руб. или 29%. Себестоимость производства выросла на 28%, что является фактом эффективного использования ресурсов. Чистая прибыль увеличилась почти в три раза с 2486 тыс. руб. до 7718 тыс. руб. Проведем анализ финансового состояния с помощью финансовых коэффициентов ликвидности, деловой активности и рентабельности.

Основными коэффициентами ликвидности являются:

- коэффициент покрытия:

$$Kп = \frac{ТА}{ТО}$$

Этот коэффициент показывает, сколько рублей текущих ресурсов приходится на один рубль текущих обязательств.

-коэффициент быстрой ликвидности:

$$Kбл = \frac{(ДС+ДБ+ПА)}{ТО}$$

- коэффициент абсолютной ликвидности:

$$Kал = \frac{ДС}{ТО}$$

Значения рассмотренных коэффициентов на предприятии имеют следующий вид (таблица 2.2).

Таблица 2.2. Показатели ликвидности ООО «Строй-Ресурс» за 2016-2018 гг., тыс. руб.

Приведенные в таблице 2.2 данные свидетельствуют о снижении текущей платежной готовности предприятия в течение исследуемого периода. Так, если на начало рассматриваемого периода деятельности предприятия на 1 рубль краткосрочной кредиторской задолженности приходилось 1,64 руб. оборотных средств, то на конец периода это значение равно 1,11 руб. В 2016 году отмечено снижение коэффициента на 21,3%, в 2017 году в сравнении с 2016 годом – еще на 14%, общее снижение составило 32,3%.

Коэффициент текущей ликвидности, равный 1,11, характеризует средний уровень платежеспособности предприятия. То есть, если предприятие направит все свои оборотные активы на погашение долгов, то оно полностью ликвидирует краткосрочную кредиторскую задолженность.

Коэффициент быстрой ликвидности отражает прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами. К концу анализируемого периода значение данного коэффициента снизилось с 1,06 до 0,15. В 2016 году

9

отмечено снижение коэффициента на 0,82 или на 77%, в 2017 году в сравнении с 2016 годом – снижение на 0,63 или на 81%, общее снижение составило 85,8%.

Коэффициент абсолютной ликвидности является наиболее жестким критерием платежеспособности. Его динамика неравномерна и отрицательна в целом, но соответствует среднеотраслевому значению. Таким образом, в конце анализируемого периода ООО «СтройРесурс» могло оплатить абсолютно ликвидными средствами лишь 2% своих краткосрочных обязательств.

2.3. Анализ конкурентоспособности строительных организаций

Для оценки конкурентной среды проанализируем основные тенденции рынка строительных услуг в России. Негативная динамика была зафиксирована практически по всем основным показателям, характеризующим строительную деятельность. Так, в I квартале 2016 индекс предпринимательской уверенности (ИПУ) в строительстве по сравнению с IV кварталом 2015 г. упал на 8 п. п., или на 16%. Такого падения значения ИПУ за один квартал не наблюдалось с периода предыдущего кризиса в 2009 г.

Наблюдается снижение объемов работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» уже более двух лет. Даже с учетом стагнации экономики такой отрицательной динамики не показывает ни одна из базовых отраслей экономики. Единственным строительным драйвером в последние два года оставалось жилищное строительство.

К неблагоприятным изменениям можно отнести рост по сравнению с предыдущим кварталом доли респондентов, сообщивших о снижении физических объемов строительных работ (32% против 25% кварталом ранее). Около половины предприятий (47%) сохранили объемы СМР на уровне IV квартала 2017 г. В отчетном квартале ухудшилась ситуация с обеспеченностью портфелем заказов. Так, доля респондентов, сообщивших о снижении спроса по сравнению с предшествующим периодом, увеличилась с 21 до 27%. Более чем у половины участников опроса (57%) портфель заказов по сравнению с IV кварталом 2017 г. не изменился. К негативным моментам I квартала 2018 г. можно отнести значительное снижение среднего уровня загрузки производственных мощностей. По результатам опроса его значение составило 61%, что ниже оценки предыдущего квартала на 4 п. п. При этом 11% организаций имели уровень загрузки не более 30%. Наибольшая доля (26%) строительных организаций использовала от 51 до 60% мощностей. По итогам опроса на рынке строительного труда сохраняется отрицательная динамика изменения численности занятых, однако в текущем квартале по сравнению с предшествующим темпы сокращения замедлились. Также продолжается тенденция к увеличению цен как на приобретаемые строительные материалы, так и на строительно-монтажные работы. В частности, 81% представителей строительного бизнеса отметили рост по сравнению с предыдущим кварталом цен на строительные материалы, а повышение расценок на услуги своих организаций констатировали 58% предпринимателей. Кварталом ранее соответствующие оценки составляли 77 и 52%.

Под давлением сложившейся производственной конъюнктуры в начале 2019 г. в отрасли продолжилась негативная динамика оценок таких финансовых показателей деятельности

10

строительных организаций, как собственные финансовые ресурсы, прибыль, кредитные и заемные средства, инвестиционная активность.

Подтверждением ухудшения финансового состояния строительных организаций и падения спроса на строительные услуги могут служить данные Рейтингового агентства строительного комплекса о том, что в 2017 г. банкротами было признано 2713 строительных фирм, что в пять раз больше, чем годом ранее. Подрядчики находятся в большой зависимости от внутреннего спроса на свои услуги. В отличие от промышленности строительство практически не имеет возможности использовать такие рычаги, как внешний спрос и работа на склад с целью реализации продукции в дальнейшем при возможном улучшении экономической конъюнктуры.

По данным агентства Ромир, снижение реальных доходов населения в первом квартале 2017 года на 6-9% по сравнению с аналогичным периодом 2016 привело к резкому снижению потребительской активности. Восстановления потребительского оптимизма в ближайшие полгода, вероятно, не предвидится. Более половины респондентов крупных покупок на ближайшие шесть месяцев не планируют, но готовы

потратиться на одежду и ремонт квартир.

Основные показатели деятельности строительных компаний в России по итогам 2018 года сократились на 20–25% согласно исследованию Рейтингового агентства стройкомплекса (РАСК). Сокращение объема ввода, инвестиций в основной капитал компаний и выдачи ипотечных займов объясняется снижением ключевых для отрасли показателей.

По итогам первого квартала 2018 года объем ввода жилья в России уменьшился на 16%, до 15,6 млн. кв. м. по данным Росстата. В 2017 году количество новых проектов снизилось примерно на треть по сравнению с 2016 годом. Эта тенденция сохраняется и в текущем году.

3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УЛУЧШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

3.1. Основные проблемы обеспечения эффективности деятельности организаций

В результате проведения анализа конкурентоспособности строительных организаций ООО «Строй-Ресурс», ГК «Лидер Групп» и ООО «Элис» были выявлены некоторые проблемы.

На Рисунке 3.1 представим анализ факторов конкурентоспособности рассматриваемых компаний на основе диаграммы конкурентоспособности:

На рисунке 3.1 фирма А – это ООО «Строй-Ресурс», фирма Б – «Лидер-Групп», фирма С – «Элис».

Таким образом, фирма А («Строй-Ресурс») обладает такими конкурентными преимуществами перед своими соперниками, как высокое качество строительных услуг, хорошая финансовая и внешняя экономическая политика.

При анализе конкурентоспособности компаний были выявлены основные факторы, которые влияют на повышение конкурентоспособности компании по сравнению с основными ее

11

конкурентами, и факторы, которые наоборот оказывают негативное влияние. В Таблице 3.1 подытожим основные факторы:

Таблица 3.1. Основные факторы конкурентоспособности компаний

Выявив основные факторы, которые сдерживают рост конкурентоспособности компаний, предложим мероприятия по преодолению этих сдерживающих для роста фирмы и оказания конкурентной борьбы явлений.

Таким образом, по обнаруженным проблемам компании были предложены соответствующие мероприятия, которые бы помогли повысить общую эффективность и конкурентоспособность компании.

Основным мероприятием по повышению конкурентоспособности компании является расширение ассортимента услуг ООО «Строй-Ресурс», ГК «Лидер Групп» и ООО «Элис» путем диверсификации ее деятельности и внедрения нового вида услуги.

Здесь компании рекомендуется внедрять и реализовывать новый продукт – инженерные сети.

Внедрение новой услуги повысит конкурентоспособность компании на рынке перед своими конкурентами.

Вторым мероприятием по повышению конкурентоспособности компании является совершенствование рекламной и маркетинговой политики.

Эта часть бизнес-деятельности компании является наиболее уязвимым моментом на фоне конкурентов, поскольку предприятие не реализует и не проводит практически никакой сильной маркетинговой стратегии, кроме информирования покупателей через свой официальный сайт в Интернете.

Планирование рекламной кампании для ООО «Строй-Ресурс», ГК «Лидер Групп» и ООО «Элис» будет включать в себя следующие три этапа:

1. Обозначение ожиданий от рекламной кампании, т.е. постановка целей.
2. Сформирование портрета потребителей, т.е. адресатов маркетинговой коммуникации.
3. Определение бюджета кампании.

Основными целями маркетинговых коммуникаций должны стать:

- Повышение информирования о фирме и ее продуктах.
- Изменение впечатления о фирме и ее продукте, т.е. ребрендинг, рестайлинг после диверсификации деятельности.
- Формирование намерений купить продукт фирмы, т.е. информирование о новом продукте – инженерные сети, увеличение знаний о предприятии и его сильных сторонах среди нерегулярных потребителей.

3.2. Внедрение мероприятий по повышению конкурентоспособности строительных организаций

На фоне спада строительной отрасли, компаниям ООО «Строй-Ресурс», ГК «Лидер Групп» и ООО «Элис» нужно искать новые пути для развития своего бизнеса. Сегодня компания выполняет в основном строительные инвестиционные проекты, которые сопряжены с большими затратами и влияют на снижение получаемой выручки. Для минимизации данных рисков предприятию предлагается ввести новый тип деятельности (в рамках горизонтальной диверсификации производства), связанный с внутренними инженерными системами и наружными сетями. Внедрение инженерных коммуникаций в номенклатуру работ ООО «Строй-Ресурс», ГК «Лидер Групп» и ООО «Элис» позволит, во-первых, снизить риски от общестроительных работ (рост затрат, снижение прибыли от основной деятельности), а, во-вторых, найти новые подходы к увеличению получаемой прибыли.

Рассмотрим основные преимущества данной горизонтальной диверсификации деятельности строительной организации.

Без инженерных сетей невозможно сегодня подключение объектов недвижимости к вентиляции, водоснабжению и водоотведению, отопительным системам и газоснабжению.

Весь комплекс будущих инженерных коммуникаций и сооружений ООО «Строй-Ресурс», ГК «Лидер Групп» и ООО «Элис» можно поделить на два типа:

- Внешние инженерные сети — расположены на улицах, магистралях, трассах. Это линии, передающие электричество; трансформаторные подстанции; теплосети, подающие тепло на город, квартал; гидротехнические комплексы; очистные, газораспределительные, насосные станции; коллекторы; наружное освещение дорог, терасс и т. д.

- Внутренние инженерные системы — находятся внутри зданий жилого и коммерческого фонда. Это домовые электросети; коммуникации для подачи отопления и воды; вентиляция; телефонные и кабельные системы и т. д.

Возведение внешних и внутренних сетей сводится к многоплановым мероприятиям:

1. Прокладка газопровода, электролиний, отопления к объекту и внутри него.
2. Обустройство внешней и внутренней системы освещения.
3. Прокладка канализации снаружи и внутри и организация водоотведения.
4. Подключение локальных коммуникаций к центральным и т. д.

Каждая система монтируется возле здания и внутри объекта. Цель прокладки инженерных сетей и коммуникаций — обеспечить потребителей необходимыми ресурсами. Разница между внутренними системами и внешними преимущественно заключается в требованиях к материалам и технологии монтажа. Проектирование инженерных сетей, строительство, ремонт, плановая проверка должны осуществляться только квалифицированными специалистами в соответствии со стандартами и регламентами, действующими на территории РФ. Это позволит обеспечить должный уровень безопасности систем для людей и снизить риска возникновения аварийных ситуаций.

Мероприятия по установке, тестированию и вводу в эксплуатацию ИС — один из самых важных и ответственных этапов. От качества проведения работ зависит срок и условия эксплуатации систем.

13

Если использовались материалы низкого качества и работой занимались непрофессионалы риск аварий, пожаров, неполадок возрастает многократно.

Преимущественно монтаж наружных сетей представляет собой комплекс земляных работ для прокладки траншей для кабелей и трубопроводов под почвой. Мероприятия согласовываются с муниципальными службами. Требования к монтажу определяются ещё на этапе проектирования сетей.

Монтаж внутренних инженерных сетей. Процесс прокладки коммуникации определяется на стадии разработки проекта объекта и подлежит согласованию в государственных инстанциях. Оптимально укладку сетей осуществлять на стадии строительства объекта, после того как будет возведена кровля и стены — так называемая коробка. Водопровод, канализация, теплопровод и газопровод подключаются к зданию на расстоянии не менее 0,5 метра от места ввода у наружной стены. Там же устанавливается водомерный узел. Внутри объектов и сооружений трубопровод располагается под уклоном. Его величина зависит от диаметра комплектующих и определяется на стадии проекта. Подробнее о правилах и особенностях монтажа расскажут специалисты профильных предприятий. Вы можете воспользоваться контактными данными, опубликованными на сайте, чтобы связаться с ними прямо сейчас.

3.3. Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий

Инженерные коммуникации в строительстве не требуют использования дорогостоящей техники, больших трудозатрат и финансовых вложений. Это является очень важным моментом для ООО «Строй-Ресурс», ГК «Лидер Групп» и ООО «Элис», которые хотят снизить затраты и улучшить свое финансовое состояние в будущем.

Работы по строительству инженерных коммуникаций отличаются сложностью, требуют точного расчета и тщательного проектирования. Как правило, специалисты-проектировщики производят проектирование инженерии дома – прокладки водопровода, отопления и канализации, электропроводки и систем кондиционирования, с учетом многих параметров. Компания должна обязательно учитывать состояние грунтов и грунтовых вод на участке, расположение дома и центральных коммуникаций, сложность архитектуры и планировки дома, количество проживающих в нем людей и т.д. Кроме того, она должна проектировать инженерные коммуникации с учетом пожеланий самого клиента, соблюдать нормы безопасности при эксплуатации здания и мировых стандартов качества.

Новый подход к диверсификации производства должен сократить строительные издержки, обеспечить надежные и экономичные материалы, которые позволят инженерным коммуникациям безаварийно работать долгие годы, обеспечивать дом всеми необходимыми энергоресурсами.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Конкурентоспособность организации – понятие, которое требует серьезного анализа. Многие бизнесмены, давно работающие на рынке, уже испробовали разнообразные методы работы, направленные на расширение и стабилизацию бизнеса. Среди таких действий надо обязательно

14

выделить повышение собственной конкурентоспособности. Процесс этот не является простым, но при этом очень эффективным. Именно поэтому важно изучить основные подходы к разработке мероприятий по увеличению конкурентных преимуществ фирмы.

Основным фактором, влияющим на потенциал конкурентоспособности организаций, является конкуренция на рынке.

Соперничество между различными хозяйствующими субъектами на рынке именуется конкуренцией. Благодаря конкуренции предприниматели стремятся предложить покупателям более качественную и совершенную продукцию или услуги, чем у других конкурентов. Пользу от конкуренции ощущают и производители, и потребители.

Наличие конкуренции делает необходимым формулирование и реализацию организацией определенной рыночной стратегии, направленной на достижение поставленных целей.

Прочие факторы рыночной конъюнктуры, представляющие собой средства связи отраслевых условий функционирования организации (конкурентоспособности отрасли и национальной экономики) и его конкурентоспособности являются также важными.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский Кодекс РФ (глава 4)// "Российская газета", N 238-239, 08.12.1994.
2. Федеральный закон от 14.11.2002 N 161-ФЗ (ред. от 23.11.2015) "О государственных и муниципальных унитарных предприятиях"
3. Michael E. Porter. The Five Competitive Forces that Shape Strategy. - Harvard Business Review, January. - 62 p.
4. Бариленко В. И. Бизнес-анализ как важный вид консалтинговых услуг // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. — № 4. — 2018. — С.202-207.
5. Бариленко В. И. и др. Основы бизнес — анализа: учебное пособие. / под ред. В. И. Бариленко. — М.: КНОРУС, 2014. — 272 с.
6. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. - М.: Форум, 2016. - 256 с.
7. Башкатова Ю.И. Управленческие решения/ учебник для студентов экономических специальностей. - М: Инфра-М, 2014. - 271 с.
8. Бердников В. Основы бизнес – анализа. - М.: КНОРУС, 2014. - 495 с.
9. Васильева Л.С. Финансовый анализ/ Л.С. Васильева. - М.: КноРус, 2017. - 804 с.
10. Веснин, В. Р. Управление персоналом. Теория и практика: учебник / В. Р. Веснин. - М.: Проспект, 2016. - 688 с.
11. Герчикова И.Н. Менеджмент организации. - М.: Юнити-Дана, 2014. - 162 с.

12. Горбунов, В.Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: Научнопрактическое пособие / В.Л. Горбунов. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 248 с.
 13. Гутова А.Б. Управление денежными потоками: теоретические аспекты// Финансовый менеджмент. - 2014. - №4. - С.50-87
 14. Дубровин, И.А. Бизнес-планирование на предприятии: Учебник / И.А. Дубровин. - М.: Дашков и К, 2016. - 432 с.
 15. Дэвенпорт Т. Аналитика как конкурентное преимущество. Новая наука побеждать. - М.: Дашков и К, 2018. - 626 с.
 16. Елиферов В. Г. Бизнес - процессы: регламентация и управление/ В.Г. Елиферов. - М.: Дашков и Ко, 2015. - 386 с.
 17. Ермасов С.В., Ермасова Н.Б. Финансовый менеджмент: учебное пособие/ С.В. Ермасов. - М.: Юрайт, 2014. - 621 с.
 18. Забелина, О.В. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие / О.В. Забелина, Г.Л. Толкаченко. - М.: Экзамен, 2014. - 224 с.
 19. Зудина Л.А. Организация управленческого труда. Учебное пособие/ Л.А. Зудина. - М.: Инфра-М, 2014. - 546 с.
 20. Каменски Х. Методы стратегического анализа. Доступ через <http://ecsosman.hse.ru/data/2010/05/18/1214035316/2008-4-5.pdf>
 21. Кибанов, А. Я. Основы управления предприятием: Учебник / А. Я. Кибанов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 447 с.
 22. Конрад К. Бизнес - анализ. - М.: Вильямс, 2014. - 576 с.
 23. Лапуста М.Г. Финансы предприятий/ М.Г. Лапуста. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 585 с.
 24. Ларионова И.К. Стратегическое управление/ И.К. Ларионова. - М.: Дашков и К, 2014. - 274 с.
 25. Магданов П.В. Система управления организацией: понятие и определение// ВЕСТНИК ОГУ. - 2016. - №8(144). - С.56 - 67.
 26. Нечаев Е.И. Организация производства и предпринимательской деятельности/ Е.И. Нечаев. - Краснодар: КубГАУ, 2017. - 266 с.
 27. Паклин Н., Орешков В. Бизнес-аналитика. От данных к знаниям. - М.: Дело, 2018. - 371 с.
 28. Поршнева А.Г., Румянцева З.П. Управление организацией/ А. Г. Поршнева, З. П. Румянцева. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 375 с.
 29. Радченко Л.А. Организация производства на предприятиях/ Л.А. Радченко. - Ростов н/Д: Феникс, 2014. - 352 с.
 30. Репин В. В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнеспроцессов/ В.В. Репин. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 419 с.
- 16
31. Рофе И.А. Экономика труда/ И.А. Рофе. - М.: Кнорус, 2019. - 224 с.
 32. Савкина, Р.В. Планирование на предприятии: Учебник для бакалавров / Р.В. Савкина. - М.: Дашков и К, 2015. - 320 с.
 33. Сергеев И.В. Экономика предприятий [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://учебник.biz>
 34. Стрелкова, Л.В. Внутрифирменное планирование: Учебное пособие / Л.В. Стрелкова, Ю.А. Макушева. - М.: ЮНИТИ, 2016. - 367 с.
 35. Теннент Дж. Управление денежными потоками/ Д. Теннент. - М.: Альпина Паблишинг, 2014. - 585 с.
 36. Терехин В.И., Моисеев С.В. Финансовое управление фирмой / В.И Терехин, С.В. Моисеев. - М.: Экономика, 2016. - 350 с.
 37. Учитель Ю. Г. SWOT-анализ и синтез - основа формирования стратегии организации. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 275 с.
 38. Фищенко К. С. Оценка эффективности работы персонала// Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф.— М.: РИОР, 2015. — 70 с.
 39. Черногорский С.А. Основы финансового анализа/ С.А. Черногорский. - М.: Герда, 2016. - 176 с.
 40. Чечевицына Л.Н., Чуев И.Н.. Экономика фирмы: Учебное пособие для студентов вузов/ Л.Н. Чечевицына. - Ростов н/Д: Феникс, 2016. - 400 с.
 41. Чуев И.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. - М.: Дашков и К, 2017. -

367 с.

42. Шипунов В.Г., Кишкель Е.Н. Основы управленческой деятельности/ В.Г. Шипунов. - М.: Инфра-М, 2016. - 504 с.

43. Шуляк П.Н. Финансы предприятия/П.Н. Шуляк. - М.: Дашков и К, 2015. - 502 с.

44. Янковская, В.В. Планирование на предприятии: Учебник / В.В. Янковская. - М.: НИЦ ИНФРАМ, 2015. - 425 с.

45. институт менеджмента, инноваций и бизнес – анализа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.refa.de/home>

46. все об организации труда в компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.jobgrade.ru/>

47. библиотека по менеджменту [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.inventech.ru>

48. управление предприятием [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://consulting.1c.ru>

49. институт управления бизнесом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://investobserver.info>
17

50. экономический портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://instituciones.com/>

51. сообщество HR менеджеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hr-portal.ru/>

52. журнал «Финансовый директор» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fd.ru/>

53. финансы и кредит [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fin-izdat.ru>

54. финансовый менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finman.ru>

55. журнал «Управленческий учет» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.upruchet.ru>

56. журнал «Финансовый вестник» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: finance-journal.ru

57. журнал «Бизнес – аналитика» [электронный ресурс].- режим доступа:
<http://www.finizdat.ru/journal/fa/>, свободный.

58. «Бизнес – аналитика» [электронный ресурс].- режим доступа: <http://www.businessanalytica.ru/>, свободный.

59. научный журнал «Аналитика» [электронный ресурс].- режим доступа:
<http://www.janalytics.ru/>, свободный.

60. статьи по бизнес – аналитике [электронный ресурс].- режим доступа:
<http://kmssoft.ru/LD/C002/102/4151289274.html>, свободный.

61. «Бизнес - аналитик» [электронный ресурс].- режим доступа: <http://consulting.ru/283mgmt4.>, свободный.

62. «Маркетинговая компания» [электронный ресурс].- режим
доступа: <http://sanktpeterburg.menfo.biz/com/1642507/biznes-analitika>, свободный.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/magisterskaya-rabota/77673>