

Дианов В.С.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Е.В. Родионова  
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного  
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет  
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»  
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23  
E-mail:finerecord1337@mail.ru*

### **Пути повышения конкурентоспособности предприятия**

Конкурентоспособность предприятия представляет собой совокупность характеристик, которая позволяет отразить степень отличия данной организации от конкурентов в сфере удовлетворения потребителей [1].

В настоящее время для успешной конкурентной борьбы предприятиям необходимо не только внедрять новое оборудование, разрабатывать новые товары или услуги, но и оказывать воздействие на собственную конкурентоспособность и определять ее основные направления.

Также стоит отметить, что рыночные условия деятельности отечественных предприятий требуют новых стратегических подходов и методов к решению вопроса о повышении конкурентоспособности. Именно конкурентная стратегия определяет направление бизнеса путем выбора вида конкурентного преимущества и формирования ресурсного потенциала его реализации. Конкурентные преимущества, доступные хозяйствующим субъектам на данном рынке, являются существенными факторами конкурентной ситуации на рынке[2]. Следует отметить, что формирование стабильной конкурентоспособности предприятия обеспечивается, обычно, не за счет преимущества в одном из ее детерминантов, а в силу приоритета в нескольких факторах конкурентоспособности.

Рассмотрим данную проблему на примере конкретной организации.

ООО «Автоскорость» - предприятие, осуществляющее организацию междугородних перевозок в России на протяжении 5 лет. Автопарк компании состоит более чем из 10 еврофур, готовых осуществлять транспортные перевозки в любой регион Российской Федерации. На данный момент ООО «Автоскорость» имеет более 30 клиентов и предоставляет свои услуги крупным компаниям, а также предприятиям и физическим лицам. Грузовые перевозки осуществляются высококвалифицированными водителями при участии профессиональных менеджеров по логистике. Все рейсы транспортных перевозок отслеживаются и контролируются.

Отечественная транспортная система является одной из самых развитых в мире. Роль транспортно-логистического комплекса в российской экономике весьма велика: в 2020 году сектор обеспечил 7,0% валовой добавленной стоимости. За последние два года объем рынка автомобильных перевозок в стране вырос на 7,7% и достиг 814,9 млрд руб., что объясняется ростом внутреннего спроса [2]. На сегодняшний день без автомобильного транспорта невозможна деятельность ни одной отрасли хозяйства.

Не нужно забывать, что чем выше конкуренция на рынке, тем сложнее удержаться на плаву. Поэтому, чтобы обеспечить жизнедеятельность предприятия, необходимо воздействовать на собственную конкурентоспособность, определять основные направления ее повышения.

Одним из главных направлений повышения конкурентоспособности ООО «Автоскорость» является рост объема реализации услуг за счет расширения «границы» - выхода на международный рынок. Для этого имеются и высококвалифицированные водители, и необходимые автомобили (еврофуры). Благодаря этому можно с легкостью найти потребителей, которым необходимо отправить продукцию за пределы страны или наоборот.

Второе направление – снижение издержек производства. Для привлечения большего числа потребителей и получения максимальной прибыли предприятию необходимо минимизировать свои затраты, а именно сократить затраты сырья, материалов, топлива и др. Следовательно, ООО «Автоскорость» необходимо постепенно заменять свои еврофуры на те грузовые

автомобили, которые расходуют меньше сырья (бензина). Благодаря этому можно будет снизить цены на оказываемые услуги.

Третьим направлением повышения конкурентоспособности предприятия является бенчмаркинг. Бенчмаркинг представляет собой систематический, непрерывный поиск и изучение передового опыта конкурентов и игроков смежных отраслей, постоянное сравнение желаемых результатов и изменений бизнеса с разработанной эталонной моделью. На основании полученных сведений необходимо обеспечить поддержку системы постоянных улучшений результативности деятельности[3].

Стабильное повышение конкурентоспособности предприятия может быть доступно только при условии того, что организация будет осуществлять непрерывное и поступательное совершенствование всех детерминантов конкурентоспособности.

В долгосрочной перспективе предложенные мероприятия позволят увеличить клиентскую базу, объем реализации услуг. В краткосрочном периоде предложенные мероприятия позволят выявить текущие проблемы для принятия своевременного решения по их устранению.

#### **Литература**

1. Борщева А.В., Ильченко С.В. Факторы конкурентоспособности предприятия // Бизнес и дизайн ревю. 2018. № 1 (9). С. 6.
2. Зотова М.А., Андреева О.А., Верещагина Е.В. Пути повышения конкурентоспособности предприятия // Вопросы науки и образования. 2018. №7 (19). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/puti-povysheniya-konkurentosposobnosti-predpriyatiya-2>(дата обращения: 18.03.2021).
3. Шелудько Е.Б. Конкурентоспособность предприятия: сущность, факторы и принципы // Концепт. 2016. №56. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/konkurentosposobnost-predpriyatiya-suschnost-factory-i-printsipy> (дата обращения: 18.03.2021).