

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЖИТОМИРСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ІВАНА ФРАНКА

Соціально-психологічний факультет  
Кафедра менеджменту і адміністрування

Допущено до захисту  
зав. кафедри менеджменту і адміністрування  
\_\_\_\_\_ к.е.н., доц. Карпюк О.А.

ДИПЛОМНА РОБОТА

на тему: «Управління конкурентоспроможністю підприємства»  
(на матеріалах ТОВ ТК «Полісся-Продукт»)

на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня спеціаліст  
за професійним спрямуванням 7.03060101 «Менеджмент організацій та  
адміністрування» (за видами економічної діяльності)

Виконала

студентка 51 групи  
спеціальності 7.03060101 «Менеджмент  
організацій та адміністрування» (за  
видами економічної діяльності)

Іванченко Таїса Олегівна

Науковий керівник

к.е.н., доцент  
Янковська О.І.

Житомир 2016

## ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	5
1.1. Сутність конкурентоспроможності в ринковій економіці та її основні складові	5
1.2. Фактори забезпечення конкурентоспроможності на підприємстві	10
1.3. Систематизація методів аналізу конкурентоспроможності підприємства	15
РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ ТК «ПОЛІСНЯ-ПРОДУКТ»	37
2.1. Загальна характеристика господарської діяльності ТОВ ТК «Полісся-Продукт»	37
2.2. Комплексний економічний аналіз господарської діяльності ТОВ ТК «Полісся-Продукт»	43
2.3. Сучасний стан конкурентоспроможності ТОВ ТК «Полісся- Продукт»	51
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	59
3.1 Розробка заходів щодо підвищення конкурентоспроможності в ТОВ ТК «Полісся-Продукт»	59
3.2 Франчайзинг як спосіб підвищення конкурентоспроможності ТОВ ТК «Полісся-Продукт»	66
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	73
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	75
ДОДАТКИ	82

## ВСТУП

Одним із найважливіших аспектів ринкового середовища є конкурентоспроможність підприємства. Вона виступає однією з визначальних характеристик ефективності його господарської діяльності, можливостей подальшого розвитку. Для будь-якого підприємства є важливо збільшувати свою конкурентоздатність, адже це є умовою утримання на ринку, його прибутковості, рентабельності, адже в даний час ринок перенасичений підприємствами, що виробляють чи реалізують аналогічну продукцію, тому підприємству важливо мати і утримувати свою конкурентну перевагу перед іншими, щоб вижити.

Актуальність дослідження конкурентоспроможності підприємства полягає в тому, що в умовах сьогодення, найважливішим завданням підприємств є підвищення її рівня як на національному так і на міжнародному ринках. При цьому виникає все жорстокіша конкуренція між ними, йде суперництво між товаровиробниками, щоб отримати вигідні умови виробництва, реалізації товарів, щоб одержати найвищий прибуток. Тому в підприємств виникає необхідність в постійному пошуку нових шляхів підвищення своєї конкурентоспроможності.

Дослідженнями проблем конкуренції та забезпечення конкурентоспроможності економічних суб'єктів займалися такі зарубіжні вчені Д. Абель, Б. Берман, Г. Гамель, П. Діксон, П. Друкер, К. Ендрус, Р. Ешенбах, П. Зенге, К. Крістенсон, Р. Коуз, Ф. Котлер, Ф. Моріс, М. Портер, К. Прахалад, Д. Рікардо, А. Сміт, Р. Солоу, Ф. Хайєк, Й. Шумпетер. Свій внесок у дослідження питань конкуренції та конкурентоспроможності економічних суб'єктів також зробили і такі вітчизняні економісти, як В. Андрійчук, В. Аполій, С. Бабенко, Л. Балабанова, О. Білик, В. Будкін, І. Бураковський, З. Варналій, О. Власюк, Л. Галаз, Я. Гончарук, М. Долішній, Е. Лібанова, Р. Набока, О. Новікова,

Т. Харченко та інші. Але у сучасних умовах відчувається брак досліджень цих проблем.

Предметом дослідження випускної роботи є сукупність теоретичних та практичних аспектів конкурентоспроможності підприємства та шляхів їх підвищення. Об'єктом дослідження є стан конкурентоспроможності ТОВ ТК «Полісся-Продукт».

Метою випускної роботи є обґрунтування теоретичних положень, а також розробка практичних рекомендацій щодо поліпшення конкурентоспроможності підприємства. Для досягнення поставленої мети в роботі визначені для вирішення наступні завдання:

- вивчити теоретичні основи конкурентоспроможності підприємства;
- систематизувати існуючі методи оцінки конкурентоспроможності підприємства;
- провести аналіз ефективності господарської діяльності на ТОВ ТК «Полісся-Продукт»;
- оцінити конкурентоспроможність досліджуваного підприємства ТОВ ТК «Полісся-Продукт»;
- запропонувати шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства.

У роботі використано такі методи дослідження як: порівняння - зіставлені певні показники діяльності підприємства за 2013-2015 рр.; метод відносних величин - обчислення коефіцієнтів ефективності, прибутковості, ліквідності та показників фінансової стійкості; аналіз математичний, структурно-логічний, порівняльний тощо.

## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

На основі узагальнення теоретичних, методичних та практичних аспектів аналізу конкурентоспроможності підприємства та напрямів її підвищення нами зроблено такі висновки:

1. На основі аналізу літературних джерел виділено основні підходи до визначення категорії «конкурентоспроможність підприємства». На нашу думку, конкурентоспроможність підприємства – це здатність підприємства випускати та реалізовувати конкурентоспроможну продукцію (чи послугу).

2. Узагальнення підходів до класифікації факторів конкурентоспроможності підприємства дозволило виділити дві ключові групи факторів: внутрішні та зовнішні. Так, серед внутрішніх первинних чинників можна назвати показники стану та ефективності використання основного й оборотного капіталу, фінансові коефіцієнти ліквідності і платоспроможності, ділової активності тощо. До зовнішніх первинних факторів конкурентоспроможності підприємства треба віднести політичні ризики підприємницької діяльності, наявність в регіоні мережі оптових та роздрібних дистриб'юторів продукції, конкурентну структуру галузі і т.п.

3. Систематизація методів аналізу конкурентоспроможності підприємств дозволила виділити такі їх групи: матричні, графічні, індексні, аналітичні, комплексні. У нашій роботі ми використовували індексний метод для оцінки конкурентоспроможності досліджуваного підприємства.

4. Аналіз господарської діяльності ТОВ ТК «Полісся-Продукт» показав, що негативно нам показує ефективність підприємства зменшення власного капіталу, збільшення залученого капіталу (через збільшення заборгованості підприємства перед постачальниками), зменшення вартості основних засобів, показники ліквідності та платоспроможності нижче норми, певні показники нам дають інформацію про те, що підприємство є фінансово не стійким, а також підприємство в аналізованому 2015 році є нерентабельним, адже в кінці своєї господарської діяльності отримали

збиток. Позитивним є те, що збільшилась кількість працівників, продуктивність праці, дані свідчать про фінансову надійність підприємства. Тому на даний момент є важливо, щоб керівництво ТОВ ТК «Полісся-Продукт» здійснили міри для покращення показників ефективності діяльності підприємства.

5. Аналіз конкурентоспроможності ТОВ ТК «Полісся-Продукт» показав, що конкурентоспроможність в базовому 2014 році є вищою, порівняно з 2013 р., адже покращились показники ефективності виробничої діяльності, показник збуту продукції. Конкурентними перевагами ТОВ ТК «Полісся-Продукт» є: постійні покупки (клієнтська довіра постійних споживачів); місцезнаходження магазинів (формат «магазин біля дому» - для більшості людей зручніше сходити за покупками біля свого дому, адже це набагато швидше, ніж добиратись до найближчого супермаркету); висока якість власних торгових марок і їх низька ціна порівняно з іншими аналогічними товарами інших фірм; висока широта та глибина оновлення асортименту, що робить для покупців можливість обрати улюблений товар – улюбленої торгівельної марки; можливість оптової торгівлі, що збільшує можливість підприємства мати постійних оптових покупців і збільшення своєї прибутковості.

6.3 метою підвищення конкурентоспроможності досліджуваного підприємства, пропонуємо розширювати мережу магазинів за допомогою франчайзингу. Мережа ТОВ ТК «Полісся-Продукт» розвинена по всій території Житомирській області. Ми дослідили, що в Радомишльському районі немає жодного магазину. А в таких районах як Овруцький, Народицький, Черняхівський, Володар-Волинський, Андрушівський, Держинський, Червоноармійський лише один магазин у місті. Тому для цих міст ми прогнозуємо, що будуть відкриті ще по одному магазину за допомогою франчайзингу протягом 3 років. Додатковий прибуток за перший рік складе приблизно 1938752 грн.