

Дунина Анастасия Юрьевна

студентка

Научный руководитель

Мокроусов Александр Сергеевич

канд. экон. наук, старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный
педагогический университет им. И.Н. Ульянова»

г. Ульяновск, Ульяновская область

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация: конкурентоспособность является важным фактором обеспечения устойчивого развития экономики предприятий. Устойчивое развитие экономической структуры характеризуется сложным набором показателей, отражающих динамику экономического роста, укрепляющих финансовое положение и повышающих эффективность использования всех и всех видов ресурсов, выполнение обязательств перед работниками, другими компаниями и страной в течение отчетного периода. В статье определены основные факторы, влияющие на устойчивость корпоративной экономики, подчеркнуто, что устойчивое развитие – это процесс изменений, в котором гармонично реализуются использование ресурсов, инвестиции, технологические тенденции и институциональные изменения, тем самым повышая способность удовлетворять потребности и чаяния людей.

Ключевые слова: конкуренция, развитие, экономика, конкурентоспособность, продукция.

В настоящее время сервисные предприятия сталкиваются с постоянным ростом потребительских требований, что стало результатом обострения конкуренции на рынке. Конкуренция формирует рыночную среду, в которой предприятия сферы услуг должны оперативно и высокопрофессионально осуществлять свою деятельность в соответствии к новейшим условиям. Реализация пе-

редовых организационных технологий, социальных и управленческих решений создаются на базе разработанных предприятием систем по организации деятельности, реализуя передовые технологические, социально-экономические и управленческие инновационные проекты.

В современных реалиях конкурентоспособность предприятия следует рассматривать как его способность вести хозяйственную деятельность, опережать конкурентов, эффективно использовать внутренние средства, материалы и рабочую силу, учитывать факторы внешней среды, обращать внимание на конъюнктуру рынка, особенности регионального развития и отраслевую специфику, получать прибыль, наращивать и развивать свой потенциал. Конкурентоспособность предприятия сферы услуг определяется его потенциалом сохранить или увеличить свою долю рынка в условиях конкуренции.

Устойчивое развитие экономики предприятия характеризуется комплексным воздействием факторов внешней и внутренней среды. Факторы внешней среды оказывают прямое или косвенное влияние на хозяйственно-финансовую деятельность предприятия и действуют за его пределами. Поэтому для обеспечения устойчивости своего функционирования, хозяйствующие субъекты должны оперативно реагировать на изменение внешней среды и принимать эффективные решения.

Следует выделить основные направления и критерии оценки экономической устойчивости предприятия:

1) обеспечение стабильного роста прибыли (достижение которого предполагает контроль доходов и расходов на основе расчета и анализа отклонений, необходимых корректирующих действий, контроль соответствия фактических доходов и расходов плану, расчет ожидаемой прибыли и планов ее использования, обоснование суммы доходов и расчет будущих расходов);

2) устойчивое увеличение объема продаж продукции (связано с установлением доли на рынке продукции, анализом, планированием и управлением сбытом продукции, работ и услуг, использованием маркетинговых исследований).

Основными направлениями и показателями оценки устойчивого развития финансово-хозяйственной деятельности предприятия являются:

1) финансовая устойчивость (например, управление ликвидностью и денежными потоками, платежеспособность, обеспечение качества управления активами, управление долгом, управление доходами, управление рыночной стоимостью);

2) устойчивость производственно-хозяйственной деятельности (обеспечение анализа и планирования производственных программ, равномерность выпуска продукции, выполнение конкурентных услуг на товарном рынке и т. д.);

3) устойчивость обеспечения ресурсами (например анализ и планирование поставок ресурсов, логистика и наличие других запасов);

4) устойчивость производственно-технической инфраструктуры (например, управление ключевыми производственными активами, поддержание предприятия в состоянии, обеспечивающем его конкурентоспособность);

5) устойчивость инвестиционных программ (например, управление инвестиционными программами для динамичного развития экономической деятельности, меры по модернизации производства и внедрению технологических инноваций).

Если организация перестает развиваться и просто подстраивается под существующие реалии, то она может столкнуться с рядом проблем и ограничений, таких как:

1) упадок конкурентоспособности. Если организация не развивается, то ее конкуренты могут превзойти ее в развитии и эффективности;

2) ограниченные возможности роста. Если организация не нацелена на рост, она может просто не выйти за пределы своей нынешней деятельности и потерять шанс на расширение бизнеса;

3) устаревание технологий и методов работы. Без развития и модернизации организация может остаться в прошлом и не учитывать новые технологии и тенденции рынка.

4) неудовлетворенность сотрудников. Сотрудники в организации могут стать неудовлетворенными, потому что они не видят перспективы карьерного роста и развития;

5) потеря клиентов. Есть вероятность, что клиенты будут уходить к конкурентам, которые предлагают более современные и развивающиеся услуги/продукты.

Таким образом, когда компания подстраивается под существующие реалии, это не является стабильным и долгосрочным решением для организации. Вместо этого она должна стремиться к развитию, чтобы сохранять свою конкурентоспособность и занять лидирующие позиции на рынке.

По результатам опроса Российского союза промышленников и предпринимателей «Последствия введения санкций для российского бизнеса»⁴ 48,1% компаний, принявших участие в опросе, считают, что экономические санкции оказывают влияние на деятельность предприятий. 38,9% отрицают влияние санкций на их компании, а 13% затруднились с ответом на данный вопрос. Для 14,6% опрошенных организаций появилась необходимость поиска новых контрагентов, изменение логистики поставок. 12,5% опрошенных отметили снижение спроса на выпускаемую продукцию / услуги компаний. Большая часть высказалась о росте цен на сырьё, оборудование и комплектующие. Также уменьшились объёмы инвестиций.

В связи с этим четверть респондентов (26,1%) планируют расширить производство, а пятая часть участников опроса готовы переориентировать предприятие на выпуск иной продукции. Об интенсификации – увеличении выпуска продукции (результатов деятельности) без расширения производства как составной части стратегии компании в условиях действия санкций заявили 17,4% респондентов, 13% компаний собираются снизить объём производства или оказания услуг. 19,6% организаций намерены изменить списочную численность работников в период действия санкций – сократить сотрудников. 17,4% компаний указали, что готовы изменить кадровую политику, а 15,2% собираются

снизить размер «социального пакета». В 10,9% организациях действует план антисанкционных мер.

Без поддержки со стороны государства бизнес, конечно, не справиться со всей этой массой проблем, но, чтобы оставаться на плаву в текущих условиях, ему необходимо применять всевозможные уместные для конкретной компании антикризисные меры, среди которых наиболее распространены: сокращение расходов, реализация программ по внедрению энергосберегающих и ресурсосберегающих технологий, оптимизация затрат предприятия без снижения выпуска продукции, продажа непрофильных активов, повышение цен, переориентация на выпуск иной продукции, сохранение/увеличение инвестпрограмм, сокращение производства/оказания услуг.

Несмотря на тяжелое положение, в котором оказался бизнес в результате введения санкций из-за ситуации на мировой геополитической арене, у него появился ряд возможностей. К ним относят: импортозамещение, увеличение рынка сбыта продукции и услуг компаний внутри страны, рост конкурентоспособности, диверсификация бизнеса, заключение новых госконтрактов, рост экспорта.

Конкурентоспособность организации имеет прямое отношение к ее устойчивому развитию, поскольку она позволяет ей привлекать новых клиентов, удерживать старых и развиваться на рынке, при этом оставаясь прибыльной и эффективной. Благодаря высокой конкурентоспособности организация может динамично реагировать на изменения внешней среды, адаптироваться к рыночным трендам и тенденциям, а также развиваться в новых направлениях.

Важно понимать, что конкурентоспособность – это не статичный показатель, а динамический, который требует постоянного совершенствования и развития. Для достижения высокой конкурентоспособности организации необходимо продумать эффективную стратегию развития, оптимизировать бизнес-процессы, активно внедрять новые технологии и создавать уникальную ценность для клиентов. Только так организация сможет стать устойчивой и успешной на долгосрочной перспективе.

Список литературы

1. Гришков А.Ф. Сущность и особенности конкуренции организаций в сфере услуг / А.Ф. Гришков.

2. Бизнес и его перспективы в условиях санкций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vc.ru/finance/88677-biznes-i-ego-perspektivy-v-usloviyah-sankciy>

3. Результаты опроса «Последствия введения санкций для российского бизнеса» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rspp.ru/activity/analytics/rezultaty-oprosa-posledstviya-vvedeniya-sanktsiy-dlya-rossiyskogo-biznesa/>