

УДК 338.22.021.4

ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ООО «ДСУ №1»

Почуева Д.С., обучающаяся гр. ОУб-162, IV курс
Бугрова С.М., к.э.н., доцент
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
г. Кемерово

В современных условиях постоянный анализ конкурентного рынка и разработка мер по повышению конкурентоспособности предприятия являются неперенными и основными условиями его успешной работы. В целом конкурентоспособность предприятия - это потенциальная и реальная возможность создавать и относительно длительное время реализовывать свои более прогрессивные и эффективные товары и услуги на внутреннем и внешнем рынках [1].

Современный строительный комплекс РФ представляет собой определенную систему рыночных отношений. Для него свойственна общеотраслевая специфика капитального строительства (привязка к земельным ресурсам, относительно долгие сроки создания конечного продукта, высокие единоразовые капитальные вложения и проч.) [2].

Проблема повышения конкурентоспособности строительных предприятий имеет сложный мультидисциплинарный характер и зависит от таких факторов, как высокий уровень налогов, низкая платежеспособность заказчиков, недостаток заказов и др. Эти факторы замедляют темпы развития строительных организаций, что требует совершенствования методов решения проблем конкурентоспособности [3].

ООО «Дорожно-строительное управление №1» создано с целью строительства автомобильных дорог, мостов, путепроводов и других искусственных сооружений. Помимо строительства автомобильных дорог ДСУ № 1 занимается также и содержанием автомобильных дорог областного и муниципального значения.

В целом за последние годы ситуация на предприятии оставалась довольно благополучной, что подтверждается стабильной выплатой заработной платы, увеличением предложений заказчиков на выполнение объемов работ, заменой старой техники на новую, внедрением новых технологий, таких как электронная следящая система на автогрейдерах, фреззах.

Однако анализ финансовых результатов деятельности ООО за 2017-2018г.г. показал значительное уменьшение прибыли от продаж из-за превышения расходов над доходами.

Для выявления проблем, стоящих перед ДСУ №1 и определения возможности повышения его конкурентоспособности был проведен SWOT-анализ предприятия (таблица 1). Метод SWOT-анализа позволяет оценить конкурентные преимущества предприятия, его сильные и слабые стороны в сравнении с угрозами и возможностями для него во внешней среде.

Анализ факторов внешней и внутренней среды ООО «Дорожно-строительное управление №1» показал, что у предприятия имеются практически в равной степени как возможности, так и угрозы ведения успешной деятельности. Наиболее приоритетные проблемы, которые стоят перед предприятием - это недостаток финансовых средств для осуществления стратегических инициатив; несвоевременный расчет дебиторов; растущие дебиторская и кредиторская задолженности.

Главная приоритетная и сильная сторона ООО - это наличие лаборатории для постоянного контроля за качеством выполняемых работ, а также собственной строительной техники.

Таблица 1 - Матрица SWOT-анализа предприятия

Угрозы	Возможности
1. Наличие на рынке большого числа конкурентов. 2. Неблагоприятные изменения налоговой политики. 3. Рост налога на добавленную стоимость. 4. Высокая степень контроля бизнеса со стороны государства. 5. Снижение и разрушение входных барьеров на строительный рынок из-за доступности финансовых ресурсов.	1. Снижение ставки кредита. 2. Применение новых технологий для производства работ. 3. Развитие рынка арендной недвижимости. 4. Рост востребованности новых видов услуг на строительном рынке. 5. Увеличение количества заказчиков.
Слабые стороны	Сильные стороны
1. Недостаток финансовых средств для осуществления финансирования стратегических инициатив. 2. Несвоевременный расчет дебиторов и, как следствие, высокая дебиторская и кредиторская задолженности. 3. Недостаточно четкая ответственность между руководителями подразделений, отраженная в организационной структуре. 4. Наличие мощностей, нуждающихся в модернизации. 6. Низкая заработная плата по сравнению со средней в отрасли.	1. Наличие высококвалифицированного персонала. 2. Эффективный менеджмент (опытные руководители). 3. Высокое качество выполняемых работ. 4. Наличие лаборатории, которая ведет постоянный контроль за качеством выполняемых работ. 5. Достаточный запас строительных материалов. 6. Собственная строительная техника.

Для решения двух наиболее значимых для предприятия проблем: высокой дебиторской задолженности и убытка от продажи, вызванного увеличением себестоимости продаж, предлагаются следующие меры:

1) Совершенствование контроля и планирования дебиторской задолженности. Здесь должна быть налажена работа по получению информации о выставленных дебиторам счетах, которые не оплачены на настоящий момент;

времени просрочки платежа по каждому из счетов; оценке размера безнадежной и сомнительной дебиторской задолженности, оцененной на основании установленных внутрифирменных нормативов; анализу кредитной истории контрагента.

2) Снижение риска несвоевременного возврата денежных средств и возникновения убытков путем заключения договора страхования дебиторской задолженности. Заключение договора страхования позволит не только провести обоснованную оценку кредитных рисков ООО, но и переложить их на страховую компанию.

Для уменьшения себестоимости продаж необходимо, на наш взгляд, реализовать следующие мероприятия:

1. Организация собственного производства щебня мелких фракций, вместо его закупки у поставщиков.

2. Применение битумных добавок в асфальтобетон.

Для производства асфальтобетонных смесей в большинстве рецептов используется щебень мелких фракций. Ненадежность поставок щебня мелких фракций (5-10 мм) и достаточно высокая наценка поставщиков делает целесообразным организацию его собственного производства.

Для переработки щебня крупных фракций в щебень мелких фракций предлагается приобрести дробильно-сортировочную установку metso марки Nordberg NP-200 стоимостью 12455 тыс. руб. Расчет затрат по реализации данного мероприятия приведены в таблице 2.

Таблица 2 - Расчет дополнительных затрат и условно-годовой экономии от организации производства щебня мелких фракций

Показатель	тыс. руб.
Затраты на заработную плату 3-х рабочих	2010,6
Страховые взносы	601,6
Затраты на обслуживание дробильно-сортировочной установки	88,7
Амортизация	1245,5
Затраты на электроэнергию	911,1
Затраты на запчасти, инструменты и ГСМ	567,6
Итого затрат	5425,2
Налог на прибыль	7783,7
Денежный поток	31134,6
Экономия в год	17925,7

Применение битумных добавок в асфальтобетон позволит получить следующие преимущества:

- обеспечение качественного покрытия щебеночного материала при перемешивании, а также увеличение долговечности уложенного дорожного покрытия;

- увеличение когезии (прочности) и, как следствие, снижение появления колеяности дорог;

- повышение водостойкости щебеночного материала и упрощение укладки горячего асфальта путем снижения температуры и отсутствия прилипания смеси к каткам;
- замедление «старения» битума и повышение пластичности асфальта при пониженных температурах;
- экономия энергоресурсов не менее чем на 50%.

Использование модифицированного битума позволит повысить качество продукции, ее конкурентоспособность и, следовательно, выручку от продаж. Прогнозируемый рост выручки оценивается специалистами не менее чем на 10 - 15% в год.

Таким образом, при реализации предложенных мероприятий ООО «Дорожно-строительное управление №1» сможет добиться снижения дебиторской задолженности, повышения качества продукции, снижения себестоимости продаж и, тем самым, увеличит свою конкурентоспособность.

Список литературы:

1. Черноусова А.В., Бугрова С.М. Анализ подходов к сущности конкурентоспособности предприятия // Сборник материалов IX Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых с международным участием «Россия молодая». - Кемерово, 2017.
2. Белова А.П., Бугрова С.М. Квазиконкуренция на рынке строительной отрасли// Сборник материалов XI Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых с международным участием «Россия молодая». - Кемерово, 2019.
3. Д о л а е в а З. Н., М а х о в А. Ю. С о к р а щ е н и е с р о к о в в с т р о и т е л ь с т в е // М о л о д о й у ч е н ы й. 2017. №5 (139). С. 37-40.