

УДК 338.001.36

Байкова Н.О., магистрант 2 курса ЧОУ ВО «Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики», г. Саранск

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПОДКОМПЛЕКСА АПК

***Аннотация:** В статье рассмотрены основные направления развития системы управления конкурентоспособностью организации АПК России. Они в целом сводятся к развитию сетевого канала продаж на территории РФ, в том числе формат дискаунтеров; развитию федерального сетевого канала продаж (Дикси, X5 Retail Group, ОКей, Метро, Ашан, Магнит, Торгово-закупочный союз сетей) вывод на рынок новых видов продукции. Расчетным путем показано наличие эффективности программы, основанной на реализации данных мероприятий*

***Ключевые слова:** Конкурентоспособность, конкуренты, конкурентные позиции, вывод на рынок, сбытовые каналы, маркетинговая деятельность, узнаваемость продукции*

Baykova N.O., 2nd year undergraduate student of the private educational institution of higher education "St. Petersburg University of Management Technologies and Economics", Saransk

DIRECTIONS FOR IMPROVING THE COMPETITIVENESS MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISE OF THE PROCESSING SUBCOMPLEX OF AIC

***Abstract:** The article discusses the main directions of development of the competitiveness management system of the organization of the agro-industrial complex of Russia. They generally boil down to the development of a network sales channel in the territory of the Russian Federation, including the format of discounters; development of the federal network sales channel (Dixy, X5 Retail Group, Okey, Metro, Auchan, Magnit, Trade and Purchasing Union of Chains); launching new types of products on the market. By calculation, the existence of the effectiveness of the program based on the implementation of these measures has been shown.*

Keywords: Competitiveness, competitors, competitive positions, market launch, sales channels, marketing activities, product recognition

АО «Агрофирма «Октябрьская» является предприятием, широко известным по всей территории не только Республики Мордовия, но и в России. Продукция АО «Агрофирма «Октябрьская» имеет высокое и достойное качество, пользуется спросом, представлена широким ассортиментом для полного удовлетворения покупательских потребностей. А значит в планы по развитию конкурентоспособности АО «Агрофирма «Октябрьская» должны быть заложены следующие положения:

- развитие сетевого канала продаж на территории РФ, в том числе формат дискаунтеров;
- развитие федерального сетевого канала продаж (Дикси, X5 Retail Group, ОКей, Метро, Ашан, Магнит, Торгово-закупочный союз сетей);
- вывод на рынок новых видов продукции.

Основными направлениями развития конкурентоспособности АО «Агрофирма «Октябрьская» являются:

- повышение узнаваемости продукции предприятия;
- модернизация и развитие существующей системы товародвижения;
- проведение масштабных исследований рынка и потребителей;
- максимальное удовлетворение требований потребителей к качеству и безопасности продукции;
- поддержание в рабочем состоянии системы менеджмента качества, соответствующей требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2015 и системы менеджмента безопасности пищевых продуктов, соответствующей требованиям ГОСТ Р ИСО 22000-2019, а также выполнение всех предписаний по итогам внешних аудитов от сетей;
- развитие и продвижение проектов лицензионной продукции;

- запуск и расширение новых проектов систем менеджмента качества;

- дальнейшее участие предприятия в государственных и коммерческих закупках (тендерах).

В любом из рассмотренных направлений повышения устойчивой конкурентоспособности, анализируя расчет относительного показателя, можно сделать выводы о мероприятиях по оптимизации деятельности на основе математической логики. Чтобы добиться большего экономического эффекта от вложений, нужно [1]:

а) обеспечить конкурентоспособность своей продукции, чтобы она могла конкурировать с продуктами других компаний рынка:

- внедрить систему бюджетирования продаж, затрат на материалы, прямых расходов и затрат; бюджетирования может осуществляться на основе таблиц Excel;

- внедрить систему директ-костинга и маржинального анализа;

- для этого необходима установка специализированного программного обеспечения;

б) повысить эффективность работы предприятия и каждого из его подразделений [2]:

- зафиксировать все стандарты, инструкции и зоны ответственности различных структурных подразделений промышленного предприятия и функциональных специалистов в регламенте процедур бюджетирования и сбора информации, необходимой для расчета измерителей ключевых факторов успеха;

- заключить договор с внешним аналитическим агентством на предмет предоставления оценочных данных о доле рынка, конкурентах, конкурентоспособности продукции, дистрибьюции на постоянной основе (минимум раз в квартал);

- на основе программы Excel создать таблицы,

алгоритмизирующие расчет измерителей ключевых факторов успеха, с отражением причинно-следственных связей между измерителями;

– создать таблицы для ввода данных, используемых при расчете измерителей ключевых факторов успеха, распределить таблицы по структурным подразделениям и специалистам АО «Агрофирма «Октябрьская», задействованным в сбалансированной системе показателей.

Для экономического обоснования предложений по повышению конкурентоспособности предприятия будем отталкиваться от основных их приоритетов АО «Агрофирма «Октябрьская» на период до 2022 года (таблица 1).

Таблица 1 - Предлагаемая система мероприятий и расходы на реализацию мероприятий по повышению и развитию конкурентоспособности АО «Агрофирма «Октябрьская»

Приоритет	Мероприятия	Расходы, тыс. руб.	Ожидаемый эффект, тыс. руб.
Расширение рынка продаж	Разработка программы Интернет-продвижения продукции; Проведение масштабных исследований рынка и потребителей; Поддержание в рабочем состоянии системы менеджмента качества	55	Повышение объема продаж на 15,5% (114092)
Интегрирование систем менеджмента		150	
Улучшение качества продукции		80	
Совершенствование профессиональной подготовки и спецификации обучения сотрудников	Организация семинаров, тренингов по ИСМ; Омоложение коллектива; Организация курсов повышения квалификации и аттестации; Закупка оборудования для оптимизации и облегчения ручного труда; Повышение материальных и стимулирующих выплат	101	Увеличение производительности труда – 18-20% (1180)
Оптимизация возрастной структуры персонала		25	
Организация аттестации руководителей и специалистов		75 1100	
Повышение эффективности работы кадровой службы		500	

Минимизации экологической нагрузки	Установка (или модернизация) очистных сооружений;	3500	Снижение себестоимости продукции на 10% (57476); Снижение экологического сбора (35)
Внедрения высоконаучных технологий	Внедрение безопасных, гигиеничных, не требующих очистки и минимизирующих ручной труд систем управления отходами	6400	
Итого затрат		11986	172783

Информацию, насколько оправданы вложения, какова результативность работы компании, дает расчет эффективности - показатель, характеризующий оптимальность использования ресурсов.

Внедрение предложенных мероприятий позволит повысить эффективность деятельности АО «Агрофирма «Октябрьская». Экономическая эффективность составит - 14,4 руб., т.е. на каждый затраченный рубль компания получит 14 руб. 40 коп. прибыли.

Использованные источники:

1 Миркин Н.В., Кунев С.В. Оценка производственно-сбытовой деятельности предприятий электротехнической отрасли Республики Мордовия (на примере АО «КЭТЗ»): материалы Нац. науч.-практ. конф. (Саранск, 17 нояб. 2020 г.): в 2 ч. / [редкол.: Р.Р. Хайров (отв. ред.) и др.] ; Саран. кооп. ин-т (фил.) РУК. – Саранск : Принтиз, 2020. – Ч. 2. – С. 290-292. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=44286840> (дата обращения: 20.09.2021).

2 Солдаткина С. М. Теоретические и методические аспекты управления конкурентоспособностью организации / С. М. Солдаткина // Финансовая экономика. - 2021. - № 1. - С. 78-82.