МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

 высшего профессионального образования

**КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

 **(ФГБОУ ВПО « КубГУ»)**

**Кафедра экономики предприятия,**

 **регионального и кадрового менеджмента**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**СОЦИАЛЬНО**–**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Работу выполнила\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Рудченко А.М.

 (подпись, дата)

Факультет \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_экономический\_\_\_\_\_\_\_\_ курс\_\_\_\_\_\_3\_\_\_\_\_\_\_\_

Специальность/ направление \_\_\_\_\_\_\_экономика предприятия и организации

Научный руководитель

преподаватель\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Кротова М.А.

 (подпись, дата)

Нормоконтролёр

учёная степень,

учёное звание, должност\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Кротова М.А.

 (подпись, дата)

Краснодар 2015

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ…………...……………………………………………………....3

1. Теоретико–методические аспекты исследования конкурентоспособно–сти предприятия………………………………………………………….5
	1. Понятие конкурентоспособности предприятия. Её сущность и значимость для экономики и общества……..…………….……..5
	2. Уровень конкуренции и государственное регулирова­ние конкурен­ции в РФ…..…....….……………………....………..…...8
	3. Методы анализа и оценки конкурентоспособности предприятия………...……....…………………………………..…12
2. Анализ и оценка конкурентоспособности ПАО «Русгидро»…………19
	1. Общая характеристика предприятия…………….....…..…….….19
	2. Динамика и структура финансово–экономических показателей деятельности предприятия……………………....………………20
	3. Анализ и оценка конкурентоспособности предприятия…..….28
3. Основные направления повышения конкурентоспособности ПАО "Русгидро"……………………………………………………………….31
	1. Предложения и рекомендации по улучшению конкурентоспособности предприятия…………………….…....31

ЗАКЛЮЧЕНИЕ…………………….……..…………………….…………..35
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ……………..……….38

ВВЕДЕНИЕ

За счёт конкуренции неё товаропроизводители получают возможность наблюдения друг за другом и сравнения их деятельностей. В борьбе за потребителей они снижают цены на свою продукцию, уменьшают издержки производства, улучшают качество продукции, стимулируют научно–технического прогресс. Однако конкуренция способствует обострению противоречий экономических интересов, усиливает экономическую дифференциацию в обществе, обусловливает рост непроизводственных издержек, побуждает к созданию монополий. Для того, чтобы избежать таких последствий, необходимо административное вмешательство государственных структур. Для удержания её на уровне нормального стимулятора экономики государство в своих законах определяет «правила игры» соперников. В этих законах фиксируются права и обязанности производителей и потребителей продукции, устанавливаются принципы и гарантии действий участников конкуренции.

Актуальными остаются проблемы совершенствования конкуренции на отечественном рынке, методы повышения конкурентоспособности товаров, борьба с монополизмом.

Цель работы заключается в определении основных направлений стратегии развития системы гидроэлектростанций ПАО «РусГидро» и выработки мер по ее совершенствованию.

Для достижения поставленной цели в работе решаются следующие задачи:

* анализ понятия конкурентоспособности организации
* анализ и классификация факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность организации
* ознакомление с существующими методами и подходами к оценке конкурентоспособности организации
* освещение общих вопросов, касающихся конкурентоспособности организации
* проанализировать уровень конкурентоспособности среди российских предприятий и его регулирование административно– правовыми методами
* провести анализ предприятия ПАО «РусГидро»
* разработать необходимые рекомендации по управлению конкурентоспособностью предприятия.

Объект исследования – энергетический холдинг ПАО «РусГидро».

Предмет исследования – управление конкурентоспособностью компании ПАО «РусГидро».

При выполнении работы был применен анализ внутренней и внешней среды организации с помощью метода SWOT, который признан подходом, позволяющим установить линии связи между силой и слабостью, присущие организации, и внешними и внутренними угрозами и возможностями. Данные установленные связи используются для разработки и выбора стратегии развития предприятия.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и литературы и приложений.

В первой главе данной работы исследовано понятие конкуренции и конкурентоспособности, уровень конкуренции в РФ, рассмотрены существующие методы анализа и оценки конкурентоспособности предприятия, способы административно– правового регулирования конкуренции в РФ.

Во второй главе проведено исследование бизнеса ПАО «РусГидро», проведен SWOTанализ, анализ финансово– экономической деятельности, рассмотрен уровень конкуренции на данном рыночном сегменте и оценка конкурентоспособности предприятия.

В третьей главе приведены рекомендации по улучшению конкурентоспособности исследуемой компании и развитие стратегии.

1 Теоретико–методические аспекты исследования конкурентоспособности предприятия

1.1 Понятие конкурентоспособности предприятия. Её сущность и значимость для экономики и общества.

Конкуренция, является одним из основных элементов такого сложного механизма в рыночной экономике, как саморегулирования, и одновременно конкретной формой ее функционирования.

Конкурентоспособность – это способность вырабатывать и поддерживать конкурентные преимущества предприятия в области эффективных прогрессивных систем мотивации работников, профессионализма персонала. Конкурентоспособность не является имманентным качеством фирмы, это означает, что конкурентоспособность фирмы может быть оценена исключительно в рамках группы фирм, имеющих отношение к одной и той же отрасли, либо фирм, производящих схожие товары (услуги). Конкурентоспособность возможно выявить только за счёт сравнения между собой этих фирм как на национальном, так и на мировом рынках.

Таким образом, конкурентоспособность фирмы– двоякое понятие: например, одна фирма в рамках своей региональной отраслевой группы может быть конкурентоспособной, а в рамках отрасли мирового рынка или его сегмента – нет. Оценка конкурентоспособности предприятия, т.е. определение конкурентного преимущества какой– либо фирмы по сравнению с другими, заключается, во– первых, в выборе лидирующей фирмы в отрасли региона, страны, или же на мировом рынке. Лидирующая фирма должна обладать следующими характеристиками:

1. Соизмеримостью характеристик выпускаемой продукции по идентичности потребностей, удовлетворяемых с ее помощью.
2. Соизмеримостью сегментов рынка, для которых предназначена выпускаемая продукция.
3. Соизмеримостью фазы жизненного цикла, в которой функционирует фирма.

Следовательно, если обе фирмы удовлетворяют одинаковые потребности потребителей, относящиеся к родственным сегментам рынка, то тогда уже можно оценивать конкурентное преимущество одной фирмы над другой. При этом жизненные циклы фирм должны находиться в одинаковых фазах. Если же вышеперечисленные условия не соблюдены, то сравнение считается некорректным.

На конкурентоспособность предприятия влияет ряд факторов, которые можно считать составляющими конкурентоспособности. Ими являются:

1. Технико–экономические.
2. Коммерческие.
3. Нормативно–правовые.

В состав технико–экономических факторов входят: качество продукции, цена (без НДС) и расходы на использование или потребление данной продукции (услуги). Эти компоненты находятся в прямой зависимости от производительности и интенсивности труда, производственных издержек и пр.

Определить условия реализации товаров на конкретном рынке помогают коммерческие факторы. В их составе:

1. Конъюнктура рынка (острота конкуренции, соизмерение спроса и предложения на товар, особенности рынка (как региональные, так и национальные), влияющие на формирование платежеспособного спроса на данную продукцию или услугу).
2. Предоставляемый сервис (наличие дилерско–дистрибьютерских пунктов изготовителя и станций обслуживания в регионе покупателя, степень качества технического обслуживания, ремонта и других предоставляемых услуг).
3. Реклама (наличие действенной рекламы и всевозможных других средств воздействия на потребителя с целью формирования платёжеспособного спроса).
4. Имидж фирмы (популярность торговой марки, репутация фирмы, компании, страны).

Отражением технологических, экологических и многих других требований безопасности использования товара на данном рынке, а также патентно– правовых требований (патентная чистота и защита) занимаются нормативно–правовые факторы. Если же товар не соответствует действующим в рассматриваемом периоде на данном рынке нормам и требованиям стандартов и законодательства, то такой товар не имеет возможности продажи на этом рынке. Так что оценка группы этих факторов и компонента с помощью коэффициента соответствия нормативам просто не имеет смысла.

Чем выше уровень конкурентоспособности фирмы, тем больше у неё гарантий на получение высокой прибыли в рыночных условиях. Плюс ко всему у фирмы главной целью является достижение такого уровня конкурентоспособности, который бы помог ей выживать с течением времени как можно дольше. Из– за этого на пути у каждой организации возникает такая проблема, связанная со стратегическим и тактическим управлением развития способности предприятия подстраиваться под изменяющиеся условия рынка и таким образом выживать.

Под управлением конкурентоспособностью понимается совокупность мер по систематическому улучшению производимого товара (услуги), регулярному обновлению и расширению каналов сбыта, поиску желающих приобрести товар, совершенствованию рекламы и сервиса.

Основой конкурентоспособности предприятия является конкурентоспосб­ность его продукции.

Особенностью конкурентоспособности является выстраивание пути к высокому уровню жизни. Это касается как работников предприятия, так и населения в целом, если рассчитывается конкурентоспособность национальной экономики. Таким образом, страны с высоким уровнем конкурентоспособности занимают лидирующие места и по уровню жизни населения.

Национальная безопасность связана с конкурентоспособностью посредством опасности зависимости от других стран в обеспечении важнейших отраслей экономики высококачественными продуктами. Главным образом в сфере продовольственной зависимости, обороны страны и т.д. Не случайно, например, политика правительств всех развитых стран в сфере обороны, нацелена на обладание высококачественным вооружением, современными военными технологиями и т.д.

Российская экономика, её перспективность и будущность напрямую связаны с улучшением её уровня конкурентоспособности. Задача ставится таким образом, чтобы сырьевое направление нашей экономики было перенацелено на завоевание других рынков и в других отраслях мирового рынка.

Значимость конкурентоспособности для общественности и экономики проявляется в следующем:

1. Способствует определению стратегии по улучшению уровня жизни населения.
2. Даёт характеристику уровню национальной безопасности.
3. Предопределяет перспективы развития национальной экономики.

1.2 Уровень конкуренции и государственное регулирование конкуренции в РФ.

В 2016 году были подведены итоги онлайн– опроса представителей российского бизнеса, который проводился Аналитическим центром Правительства Российской Федерации при взаимодействии с Торгово–промышленной палатой Российской Федерации с 25 января по 28 февраля. Более 1500 респондентов приняло участие в данном опросе. Согласно их оценкам уровень конкуренции на российских рынках является умеренным. 51% опрошенных заявил, что уровень конкуренции на их рынках высокий или очень высокий. А это на 2% ниже, чем в 2015, и на 22% ниже, чем в 2014 году. Доля тех, кто оценивает для себя конкуренцию слабой, также возросла по сравнению с предыдущими двумя годами и составила 24%. И, плюс ко всему, 40% респондентов считают конкуренцию полезной для развития собственного бизнеса. В основном такого ответа придерживались представители более крупного бизнеса.

По итогам исследования выявили, что наибольшее влияние конкуренция оказывает на бизнес в пищевой промышленности 85%, в производстве неметаллических изделий 77% и сфере IT–технологий 77%. Однако, наравне с вышеперечисленными данными эти же респонденты отмечали, что число конкурентов в их бизнесе не превышает 3–х.

Меньше всего на себе давление конкуренции испытывают представители целлюлозно– бумажной и древообрабатывающей промышленности 46% и топливно– энергетической 56%.

В то же время представители пищевой промышленности, производители оптического и электронного оборудования стали увереннее чувствовать себя в отношении продаж своих продуктов: 59% и 33% их представителей соответственно заявили, что при увеличении цены на их продукцию на 15% при прочих равных условиях их объемы продаж сократятся менее чем на 15%.

Снижение доли конкурентов на своих сегментах рынка отметили 24% опрошенных предпринимателей (в 2014 их насчитывалось 10%, а в 2015 15%).

Такое снижение числа конкурентов можно объяснить уходом российских компаний с рынков сбыта (об этом заявляли 42% опрошенных). Также респонденты отмечали наличие со стороны органов власти антиконкурентных действий (41%). 32% отзывались о негативном влиянии изменений в нормативно– правовой базе на число конкурентов.

100% представителей транспортного машиностроения, 71% представитель химической промышленности, 64% электронного и оптического оборудования и 43% представителя машиностроения отметили снижение доли иностранных конкурентов.

На сегодняшний день основными барьерами для развития предпринимательства являются трудности доступа к финансовым ресурсам. Значимость данного барьера отметили 56% респондентов (52% в 2015 году).

Количество респондентов, которые регулярно или же периодически испытывали на себе антиконкурентное давление со стороны доминирующего участника рынка с рыночной долей около 50%, равняется 45%.

Наиболее часто подобное давление испытывали на себе представители следующих промышленностей: химической (63%); пищевой (50%); компании сектора строительства (53%) и топливно– энергетического комплекса (53%).

В части расширения своей деятельности российский бизнес продолжает сохранять прежнюю активность на прошлогоднем уровне: 27% составила доля тех, кто не планирует для себя выход на новые рынки в ближайшие 3 года.

Максимальные показатели в части расширения своего бизнеса проявляют производители электронного и оптического оборудования, а также неметаллических изделий. Их доля составила более 90%.

Меньшую активность касаемо расширения отрасли проявили представители металлургической отрасли. Возросла доля тех, кто не планирует расширение (в 2015 году 10%; в 2016 году 24%).

Для российского бизнеса ключевыми препятствиями к выходу на новые продуктовые и географические рынки сбыта является нехватка финансовых средств, высокая начальная цена издержек для организации бизнеса и перенасыщённость рынков.

На протяжении последних 3–х лет 97% опрошенных респондентов использовали хотя бы один способ повышения конкурентоспособности выпускаемого продукта, 79%– хотя бы два способа. Только 3% опрошенных отметили то, что ни разу не использовали какие–либо методы повышения конкурентоспособности продукции (в 2014 14%, а в 2015 5%).

Представители всех видов предпринимательства проявляли активность в плане повышения своей конкурентоспособности. Самым распространённым способом по сей день является сокращение затрат: его использовали 60% из опрошенных респондентов.

Помимо этого способа для представителей IT– технологий, услуг (в том числе финансовых), торговли, самыми популярными являются внедрение различных способов продвижения продукции и переподготовка кадров. В свою очередь респонденты среди секторов химической и обрабатывающей промышленности, а также сферы сельского хозяйства и строительства активно приобретали новые машины и модернизировали технологическое оборудование. Самостоятельно проводили НИОКР представи­тели химической промышленности (81 %), производители машин и оборудования (74 %) и электронного и оптического оборудования (79 %), компании ТЭК (44 %).

Доля высокой или очень высокой конкуренции в бизнесе, по мнению опрошенных предпринимателей, составила 51%. Следовательно, состояние конкуренции на наших рынках можно считать умеренным.

Лишь малая доля, а именно 9,2% предпринимателей, отмечали то, что они не испытывали конкуренции в ходе осуществления своей деятельности (для сохранения их рыночной позиции нет необходимости реализовывать какие–либо меры по повышению конкурентоспо­собности их товаров, работ, услуг).

Есть и те, кто отметил абсолютное отсутствие конкурентов в своём сегменте рынка, или же их число не превышало 3–х. Их доля составила 11,5%.

Также стоит отметить, что возможное увеличение цен на продукцию предпринимателей на 15% приведёт к сокращению их клиентской базы более чем на 15%. Такую оценку дали 58% из общего числа респондентов. Плюс ко всему 16% респондентов говорили о том, что увеличение цен станет причиной полного переключения их клиентов на конкурентов. При сопоставлении этих данных 2016 года с данными опроса, проведённого в 2015, можно сделать вывод о том, что между российскими компаниями существует достаточно высокая интенсивность конкуренции.

В плане стимулирования к непрерывному развитию и расширению границ своего бизнеса 40% опрошенных предпринимателей признают конкуренцию полезной (выхода на новые географические или продуктовые рынки, осуществления инвестиций в инновации, модернизацию).

Однако есть те, кто неоднозначно воспринимает влияние конкуренции на бизнес (их 36 %) респондентов отмеча­ют, что влияние конкуренции на развитие бизнеса неоднозначно: порой она бывает полезна, порой– нет. Вместе с тем число тех, кто всё же отмечает положительным влияние конкуренции на бизнес, равняется 20%.

Любопытным фактом является то, что больше всего о полезности конкуренции заявляют представители более крупного бизнеса: из числа микропредприятий пользу конкуренции отмечали 75%, респонденты малого бизнеса– 82%, среди представителей среднего такую оценку давали 84% опрошенных, а из числа крупных предприятий пользу конкуренции отмечали в 95% случаев.

Однако все эти представители указывали на сокращение числа конкурентов в своей сфере бизнеса уже на протяжении трёх прошедших лет. Или же число их конкурентов опять же не превышает трёх компаний.

Чаще всех опрошенных рост конкуренции в своей сфере бизнеса отмечали микропредприятия (51%) и малые предприятия (47%).

Постепенный рост числа конкурентов на национальном рынке происходил в основном благодаря возникновению на рынках новых отечественных компаний на это указало около 70% опрошенных респондентов, которые в свою очередь отмечали увеличение доли конкурентов в их сегментах рынка.

В основном представители машиностроительной отрасли (56%), оптического и электронного оборудования(70%) отмечали усиление конкуренции благодаря возникновению иностранных компаний.

Снижение количества конкурентов у национального бизнеса главным образом происходило за счёт ухода российских компаний– 42% предпринимателей заявляли об уходе с рынков в течение минувших трёх лет. Чаще всего об этом заявляли представители IT–технологий (62%) и текстильной промышленности (64%).

Антиконкурентные действия органов власти, а также их давление и изменение нормативно–правовой базы, которая регулирует предпринимательскую деятельность, внесли значительный вклад (по сравнению с 2015 годом) в сокращение числа конкурентов в российском бизнесе. Об этом заявляли 41% от участников по данному вопросу о сокращении числа конкурентов.

Сокращение доли иностранных конкурентов можно было наблюдать среди представителей транс­портного машиностроения (100 %), производителей электронного и оптического оборудования (64 %) химической промышленности (71 %) и машиностроения (43 %).

В течение минувших трёх лет доля тех, кто испытывал на себе слабую конкуренцию или вовсе её полное отсутствие, составила 5% по результатам опроса 2014 года, 21% по результатам 2015 и 24% за 2016 год.

Также с каждым годом всё меньший процент опрошенных респондентов указывает на наличие высокой или очень высокой конкуренции (в 2014 году 73%, а в 2016 году 51%). С ростом числа конкурентов в представляемом ими бизнесе обстоит аналогичная ситуация: в 2014 году 65%, а в 2016– 50%. Число респондентов, указывающих на снижение числа конкурентов в представляемом ими бизнесе, составил в 2014– 10%, а в 2016– 24%.

Если сравнивать 2015 год с 2016, то мы можем обнаружить значительно меньшую долю представителей сельского хозяйства (–13 п. п.), металлургии (–24 п. п.), которая бы ощущала уверенность в плане стабильности сбыта объема производимой ими продукции при возрастании ее цены на 15 % при прочих равных условиях.

Предприниматели, занимающиеся производством электронного и оптического оборудования (59% вместо 38% в 2015 году) и представители пищевой промышленности (33% против 19% в 2015 году), отметили, что стали ощущать себя увереннее на рынке. Они часто стали говорить о том, что если бы цена их продукции возросла на 15%, то при прочих равных условиях объемы их продаж снизятся менее чем на 15 %.

Выросла доля тех, кто считает спрос очень чувствительным к изменениям цены в та­ких сферах, как производство стройматериалов (+30 п. п.), химическая промышлен­ность (+23 п. п.), деревообрабатывающая промышленность (+19 п. п.). Именно в сфере производства стройматериалов наблюдается наиболее высокая чувствительность спроса к цене продукции (90 %).

В РФ в качестве рычага воздействия на регулирование и поддержание нормального уровня конкуренции был предпринят федеральный закон №135–ФЗ «О защите конкуренции». В нём заключаются организационные и правовые основы по защите конкуренции, а именно: предупреждение или пресечение деятельности монополистов, ограничение, устранение конкуренции органами исполнительной власти, государственными органами власти субъектов РФ, органами местного самоуправления, Центральным банком РФ и внебюджетными фондами.

В законе о защите конкуренции имеется следующая трактовка недобросовестной конкуренции: недобросовестная конкуренция – это аморальный и противоправный акт; недобросовестная конкуренция всегда наносит вред хозяйствующему субъекту; недобросовестная конкуренция всегда является активным поведением хозяйствующего субъекта на рынке, а бездействие не может быть квалифицировано как недобросовестная конкуренция.

В 14 статье Закона «О защите конкуренции» содержится перечень действий, которые были приняты как формы проявления недобросовестной конкуренции. Формы недобросовестной конкуренции, закреплённые в законе, носят обобщённый и комплексный характер. Антимонопольное законодательство установило, что недобросовестная конкуренция не допускается, в том числе: в виде распространения недействительных или искаженных сведений, которые могут причинить убытки другому субъекту, а также нанести вред деловой репутации этого хозяйствующего субъекта.

Перечисленные формы недобросовестной конкуренции взяты из Парижской конвенции по охране промышленной собственности. Виды деятельности, которые относятся к недобросовестной конкуренции: выяснение коммерческих и производственных тайн конкурента посредством шпионажа; подкуп потенциальных покупателей для привлечения их в качестве клиентов; раскрытие или неправомочное использование ноу–хау конкурента; влияние на служащих конкурента с целью разрыва их контракта с нанимателем; угроза конкуренту исками о нарушении товарных знаков или патентов в целях противодействия конкуренции; противодействие торговли другой фирмы в целях противодействия конкуренции; продажа товаров по цене ниже себестоимости с целью подавления или противодействия конкуренции (демпинг); ввод потребителя в заблуждение относительно того, что ему представляется возможность совершения покупки на необычайно выгодных условиях, когда в действительности этого нет; поощрение нарушения контрактов, заключенных конкурентами; выпуск рекламы, в которой имеет место некорректное сравнение с услугами и товарами конкурентов.

Все формы недобросовестной конкуренции запрещены. Однако закон не даёт более полного и подробного перечня форм недобросовестной конкуренции. Перечень может расширяться, как говорится в законе.

В Законе «О защите конкуренции» установлены положения, связанные с незаконным использованием результатов интеллектуальной деятельности и приравнённых к ним средств индивидуализации. Конституционно–правовая основа призвана для защиты отношений добросовестной конкуренции. В 8 статье Конституции РФ закреплена тема конкуренции. В статье 34 Конституции РФ закреплено, что государство обязано обеспечивать свободу экономической деятельности и оказывать поддержку конкуренции. Государство должно бороться с недобросовестной конкуренцией и запрещать монополизацию этой деятельности. В Российской Федерации провозглашено равенство всех форм собственности, а также провозглашена равная защита всех форм собственности. Данное положение имеет место и в Гражданском кодексе Российской Федерации (статья 10 ГК РФ).

При борьбе с недобросовестной конкуренцией основным средством является обращение в антимонопольные органы, которые имеют право давать хозяйствующим субъектам, которые используют недозволенные формы конкуренции, предписания о прекращении нарушений. В случае несоблюдения предписаний, указанных хозяйствующему лицу антимонопольным органом, то на него налагается штраф. Если же вследствие недобросовестной конкуренции были понесены убытки, то заинтересованное лицо может обратиться в суд общей юрисдикции или арбитражный суд с иском для возмещения убытков. Законодательство РФ за многие формы и виды недобросовестной конкуренции устанавливает уголовную ответственность.

К недобросовестной конкуренции, понимаемой в широком смысле, так–же можно отнести принуждение к совершению сделки или к отказу от ее совершения (ст. 179 УК РФ), незаконное использование товарного знака (ст. 180 УК РФ), незаконные получение и разглашение сведений, составляющих коммерческую, налоговую или банковскую тайну (ст. 183 УК РФ) и др.
В науке уголовного права предлагались пути совершенствования ст. 178 УК РФ. В частности, Т.Д. Устинова считает необходимым «установить в ч. 1 ст. 178 УК ответственность за монополистические действия и недобросовестную конкуренцию, совершенные вопреки предписанию антимонопольного органа». Установление уголовной ответственности за деяния, совершенные вопреки предписанию какого–либо органа исполнительной власти, приведет к возрождению в уголовном праве административной преюдиции, что вряд ли соответствует современной уголовно–правовой доктрине.
Ответственность за административные правонарушения в области предпринимательской деятельности, в частности административная ответственность за действия, направленные на ограничение конкуренции на товарных рынках Российской Федерации, установлена Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № (в ред. от 9 мая 2004г.). Данный документ предусматривает ответственность за нарушение порядка ценообразования и ограничение свободы торговли .
В случае, если недобросовестной конкуренцией были причинены убытки, заинтересованное лицо имеет право обратиться в арбитражный суд или суд общей юрисдикции с иском о возмещении убытков. Защитой субъектов от недобросовестной конкуренции занимаются также такие органы, как торгово–промышленные палаты. Любая торгово–промышленная палата должна обладать оказывать реальную помощь хозяйствующим субъектам, только тогда она будет являться привлекательной для предпринимателей. Уставами палат закреплены их конкретные права. Права торгово–промышленных палат подразделяются на две группы. Первую группу прав представляют установленные статьей 12 Закона «О торгово–промышленных палатах в Российской Федерации». Данная группа прав развивается и уточняется в уставе палаты применительно к территории обслуживаемой торгово–промышленной палатой, к составу членов торгово–промышленной палаты. Ко второй группе относятся права, которыми торгово–промышленная палата наделила сама себя. Вторая группа прав также отражается в уставе торгово–промышленной палаты. Такие права не должны противоречить законодательству РФ. Обе группы прав очень важны и торгово–промышленные палаты ответственны за их надлежащую реализацию.

В праве палат самим удостоверять сертификаты происхождения товаров и документы, связанные с ведением внешнеэкономической деятельности.
На сегодняшний день все торгово–промышленные палаты ведут Реестр предприятий и предпринимателей, экономическое положение которых указывает на их надежность и надёжность их партнеров. Порядок ведения этих реестров устанавливается Торгово–промышленной палатой Российской Федерации. К предприятиям и предпринимателям, желающим попасть в данный реестр, предъявляются суровые требования. Претенденту, для того чтобы попасть в реестр, необходимо подтвердить за последние два года стабильность экономического положения. Она подтверждается наличием прибыли. Прочие требования: должно быть больше 25 процентов отношение суммы балансовой прибыли к сумме затрат на производство, коэффициент срочной ликвидности должен составлять более 60 процентов, коэффициент абсолютной ликвидности должен составлять не менее 30 процентов, не более 70 процентов должно быть отношение собственных средств к сумме заемных средств. Еще одним требованием выступает то, что необходим рост показателей на конец отчетного периода по рентабельности активов и оборачиваемости собственного капитала. Претендующие на то, чтобы попасть в реестр предприятие не должно иметь просроченной задолженности по банковским кредитам.

Претенденту нужно предоставить копию регистрационного свидетельства, копии учредительных документов, копию отсчёта о финансовых результатах и копию бух. баланса, заверенные аудиторской фирмой или налоговой инспекцией. Только после этого его запись будет внесена в реестр. Помимо этого претенденту нужно предоставить справку банка о платежеспособности, справку об отсутствии по банковским кредитам просроченной задолженности. Регистрация в реестре торгово–промышленных палат действительна в течение года. Названия предприятий, внесённых в реестр, и их количество являются коммерческой тайной. Правомочия торгово–промышленных палат не ограничены территорией России, что позволяет торгово–промышленным палатам интегрировать интересы зарубежных и отечественных предпринимателей. Российским предпринимателям в соответствии с законом предоставлена возможность устанавливать контакт с партнерами за пределами территории Российской Федерации через торгово–промышленные палаты. Такая возможность обеспечена в первую очередь благодаря тому, что вместе с иностранными предприятиями торгово–промышленные палаты учреждают смешанные торгово–промышленные палаты, которые призваны предупреждать всевозможные конфликты между зарубежными и российскими предпринимателями, обеспечивать обоснованность и законность сделок, заключаемых между российскими и зарубежными предпринимателями. Гражданско–правовые отношения в Российской Федерации регулируются не только нормами закона, но и обычаями делового оборота. При оформлении сделки, обычаи делового оборота могут входить в содержание договора. Торгово–промышленная палата Российской Федерации призвана помогать иностранным и российским предпринимателям с уяснением обычаев делового оборота. Торгово–промышленной палате Российской Федерации предоставлено право свидетельствовать портовые и торговые обычаи, которые приняты в России. Также торгово–промышленная палата Российской Федерации в соответствии с условиями международных договоров Российской Федерации и условиями внешнеторговых сделок вправе свидетельствовать обстоятельства форс–мажора.

1.3 Методы анализа и оценки конкурентоспособности предприятия.

С давних пор теоретическими исследованиями конкурентоспособности и конкуренции в целом в экономической литературе ведутся дискуссии о проблеме практической оценки конкурентоспособности того или иного предприятия. На данный момент мы имеем определенные успехи в разрешении вопросов об оценке конкурентоспособности продукции. Уже разработаны приемлемые методики оценки конкурентоспособности аналогичных товаров или услуг. Но с общей оценкой конкурентоспособности предприятия дела обстают сложнее. Не смотря на некоторые достижения в данном направлении, экономистам пока так и не удалось прийти к универсальным и общепризнанным методикам комплексной оценки.

Необходимость оценивания конкурентоспособности какого–либо предприятия имеет место быть. С целью изучения своих конкурентов и конкурентных условий в исследуемой отрасли необходимо в первую очередь узнать, в чем заключаются его преимущества и недостатки. Затем необходимо сделать выводы для разработки предприятием качественной конкурентной стратегии и поддержания конкурентного преимущества у предприятия. Можно сказать, что для любого хозяйствующего субъекта элементом его деятельности непременно будет определение конкурентоспособности предприятия. В основном данная оценка необходима для выполнения следующих целей:

* программы выхода предприятия на новые рынки сбыта;
* осуществления инвестиционной деятельности;
* контрагенты для совместной деятельности;
* разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности в современных условиях

Оценка уровня конкурентоспособности предприятия осуществляется с целью определения положения предприятия на исследуемом сегменте рынка.

Для экономистов, занимающихся проблемой оценки конкурентоспособ–ности предприятия, приоритетной задачей является поиск критериев конкурентоспособности. Выделяют несколько подходов для оценки конкурентоспособности предприятия. В данной работе я хочу рассмотреть самый распространённый способ оценки конкурентоспособности предприятия, а именно SWOT анализ.

SWOT анализ (перевод с англ. swot analysis) – наиболее эффективный инструмент в стратегическом менеджементе. Сущность данного анализа заключается в проведении анализа внешних и внутренних факторов компании, изучении и оценивании рисков предприятия и конкурентоспособности товара этого предприятия.

Метод SWOT анализа заключается в универсальной методике стратегического менеджмента. Объектом SWOT анализа могут выступать различные продукты, компании, магазины, заводы, страны, образовательные учреждения и даже отдельно взятый человек. Виды SWOT анализа подразделяются на:

1. SWOT анализ деятельности фирмы или производственного предприятия.
2. SWOT анализ деятельности государственной или некоммерческой организации.
3. SWOT анализ деятельности образовательного учреждения.
4. SWOT анализ определенной территории: страны, региона, района или города.
5. SWOT анализ отдельного проекта, отдела.
6. SWOT анализ определенного рынка или отрасли.
7. SWOT анализ конкурентоспособности бренда, товара, продукта или услуги.
8. SWOT анализ личности.

На практике часто можно наблюдать, как компании проводят SWOT анализ не только для получения оценки своего товара, но и для изучения продукции конкурента, поскольку данный анализ легко и доступно систематизирует всю информацию о внешней и внутренней среде какой угодно организации.

SWOT анализа содержит в себе ряд преимуществ по сравнению с другими анализами деятельности предприятия. Он позволяет просто и ясно рассмотреть положение компании, её товара, услуги или отрасли и благодаря этому занимает место наиболее популярного инструмента по управлению рисками и принятии управленческих решений.

В результате проведения SWOT анализа предприятие получает план действий с указанием на сроки выполнения, распределённые по приоритетности, а также ресурсы, необходимые для реализации.

Считается, что SWOT анализ необходимо проводить как минимум 1 раз в год в рамках стратегического планирования и при формировании бюджетов. SWOT анализ очень часто является базовым шагом в бизнес–анализе при составлении маркетингового плана.

2 Анализ и оценка конкурентоспособности ПАО «Русгидро»

2.1 Общая характеристика предприятия

Группа «РусГидро» — один из крупнейших российских энергетических холдингов. РусГидро является лидером в производстве энергии на базе возобновляемых источников, развивающим генерацию на основе энергии водных потоков, морских приливов, солнца, ветра и геотермальной энергии.

Установленная мощность электростанций, входящих в состав РусГидро, составляет 38,9 ГВт, включая электрические мощности ПАО «РАО Энергетические системы Востока», а также самую новую и современную гидроэлектростанцию России– Богучанскую ГЭС.

С учетом крупнейшей в России Саяно–Шушенской ГЭС компания объединяет более 90 объектов возобновляемой энергетики, в том числе 9 станций Волжско–Камского каскада общей установленной мощностью более 10 273 МВт, первенца большой гидроэнергетики на Дальнем Востоке Зейскую ГЭС (1 330 МВт), Бурейскую ГЭС (2 010 МВт), Новосибирскую ГЭС (470 МВт) и несколько десятков гидростанций на Северном Кавказе. Также в состав РусГидро входят геотермальные станции на Камчатке, единственная в России Кислогубская приливная электростанция и высокоманевренные мощности Загорской гидроаккумулирующей электростанции (ГАЭС) в Московской области, используемые для выравнивания суточной неравномерности графика электрической нагрузки в ОЭС Центра. В Группу «РусГидро» входит ЗАО «Международная энергетическая корпорация», владеющей Севан–Разданским каскадом ГЭС в Республике Армения — 7 станций совокупной установленной мощностью 561 МВт.

На текущий момент Группа объединяет 400 объектов электроэнергетики, в числе которых 71 гидроэлектростанция, единственная в России приливная электростанция Кислогубская ПЭС, три геотермальные электростанции, обеспечивающие свыше 90 % производства электроэнергии данным способом в стране, ТЭС и сбытовые мощности.

Потребителями электроэнергии, которую вырабатывает данная компания, являются как крупные промышленные компании и оборонные предприятия, так и муниципальные и образовательные учреждения, сетевые организации и предприятия сельского хозяйства различных регионов страны.

На 1 января 2017 года установленная мощность группы РусГидро составила 38,9 ГВт. Суммарная тепловая мощность составляет 16 168 Гкал/час. В состав компании входит: 19 филиалов в 17 регионах России, включающих 47 ГЭС и ГАЭС, а также 3 ГеоЭС, плюс мощности ОАО «РАО Энергетические системы Востока». Всего Группа «РусГидро» контролирует более 90 объектов возобновляемой энергетики. Крупнейшая в России – Саяно–Шушенская ГЭС им. П.С. Непорожнего (6400 МВт), 9 станций Волжско–Камского каскада общей установленной (более 10150 МВт), первенец большой гидроэнергетики на Дальнем Востоке Зейская ГЭС (1330 МВт), Бурейская ГЭС (2010 МВт). Совокупный объем выработки электроэнергии в 2016 году составил 124 799 млн. кВт·ч.

Саяно–Шушенская ГЭС (10 гидроагрегатов мощностью по 640 МВт) является мощным источником покрытия нагрузок в Единой энергосистеме России и Сибири со среднегодовой выработкой 24 млрд кВт·ч. В 2014 году на ГЭС завершены восстановительные работы по ликвидации последствий аварии 17 августа 2009 года.

Холдинг «РусГидро» также объединяет научно–исследовательские, проектно–изыскательские, инжиниринговые организации, а также розничные энергосбытовые компании.

2.2 Динамика и структура финансово–экономических показателей деятельности предприятия

Для анализа финансово–экономической деятельности предприятия я решила начать с описанного мною ранее в данной работе SWOT–анализа.

Таблица 1.1 – SWOT –анализ ПАО «РусГидро»

|  |  |
| --- | --- |
| Сильные стороны | Слабые стороны |
| - РусГидро –один из крупнейших игроков рынка российской электроэнергетики; операционная прочность и стабильность бизнеса обеспечивается за счет большой маржинальной доходности и высокой степени вертикальной интеграции.- Уникальный опыт эксплуатации ГЭС в суровых условиях позволяет достичь высоких показателей эффективности эксплуатации (низкие удельные издержки и низкая удельная численность персонала).- Компания ведет ряд прорывных разработок в своих направлениях деятельности.- В РусГидро накоплен длительный опыт эксплуатации объектов генерации с использованием геотермальной и приливной энергии.- В компании консолидирован существенный инжиниринговый комплекс, что позволяет внедрять инновационные решения при проектировании и строительстве.- Значительный опыт проектирования и строительства гидротехнических объектов, в том числе и за рубежом. | В силу устоявшегося характера основных технологий гидрогенерации разница между игроками носит незначительный характер. Тем не менее, по ряду областей для РусГидро есть потенциал для развития:- Доведение коэффициента готовности (90%) и коэффициента неплановых простоев (6%) до уровня лучших практик.- Модернизация устаревшего оборудования с выходом на лучшие мировые показатели по эффективности оборудования.- Развитие экологических показателей и укрепление «культуры экологической безопасности».- Разработки в области технологий строительства ГТС (бетонирования и др.)- Увеличение доли ВИЭ, в особенности –ветровой генерации- Создание собственного комплекса EPC(M)- Использование лучших практик в системах управления инновационной деятельностью |
| Возможности | Угрозы |
| - Формирование модели рынка, комфортной для функционирования гидроэнергетических объектов и реализации новых проектов развития.- Значительный объем неосвоенных гидроресурсов и использование ГЭС как основного элемента развития.- Повышение интереса государства к созданию условий энергетической безопасности.- Появление и применение новых видов оборудования и технологий, повышающих операционную эффективность.- Формирование благоприятной для развития использования ВИЭ регуляторной среды.- Повышение инвестиционной привлекательности Компании, возможность привлечения стратегического инвестора (инвесторов). | - Рост процентных ставок по долгосрочнымзаимствованиям вследствие сохранениямеждународных санкций.- Сокращение инвестиционных возможностей государства по финансированию развития инфраструктуры.- Формирование модели рынка, не учитывающей вклад ГЭС и ГАЭС в обеспечение системной надежности ЕЭС.- Изменение регуляторных действий государства по механизмам поддержки ВИЭ -генерации.- Отсутствие спроса со стороны промышленных потребителей в Сибири и на Дальнем Востоке.- Низкие темпы роста свободных (нерегулируемых) цен на электрическую энергию на оптовом рынке.- Нехватка ресурсов поставщиков и подрядчиков для реализации масштабных программ развития отрасли, опережающий рост цен на материалы и оборудование.- Угроза техногенных катастроф. |

По итогам проведённого анализа можно сделать вывод о том, что у данного предприятия количество слабых сторон и угроз превышает сильные стороны и возможности. Главной миссией компании должно стать создание условий обеспечения надёжности Единой энергетической системы России, эффективное использование гидроресурсов, а также создание условий для социально–экономического развития регионов Дальнего Востока за счёт обеспечения доступности энергетической инфраструктуры для существующих и перспективных потребителей.

Главными целями компании должны быть:

* устойчивое развитие производства электроэнергии;
* обеспечение надёжного и безопасного функционирования объектов компании;
* развитие энергетики Дальнего Востока;
* рост ценности компании;

Таблица 1.2 – Анализ «качественного» состава основных средств

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | На 01.01.2014 | На 01.01.2015 | Изменение |
| *1* | *2* | *3* | *4=3-2* |
| 1.Первоначальная (восстановительная) стоимость основных средств (тыс. р.) | 356 976 | 389 140 | 32 164 |
| 2.В том числе производственных | 356 647 | 388 765 | 32 118 |
| 3.Из них машины и оборудование | 105 144 | 135 135 | 29 991 |
| 4.Ввод в действие основных средств | 35 474 | 42 761 | 7 287 |
| 5. В том числе производственных | 35 414 | 42 751 | 7 337 |
| 6.Из них машины и оборудование | 31 225 | 34 270 | 3045 |
| 7.Выбыло в отчетном году основных средств | 3 310 | 3 401 | 97 |
| 8.В том числе производственных | 3296 | 3395 | 99 |
| 9.Из них машины и оборудование | 1 234 | 997 | -237 |
| 10.Амортизация основных средств | 54 112  | 42 761 | -11 351 |
| 11.В том числе производственных | 53 970 | 67 342 | 13 372 |
| 12.Из них машины и оборудование | 31 229 | 34 210 | 2 981 |
| 13. Коэффициент обновления основных средств, % | 9, 94 | 10, 99 | 1, 05 |
| 14.В том числе производственных | 9, 93 | 11 | 1, 67 |
| 15.Из них машины и оборудование | 29, 7 | 25, 36 | -4, 34 |
| 16.Коэффициент выбытия основных средств на начало года, % | 0, 93 | 0, 87 | -0, 06 |
| 17.В том числе производственных | 0, 92 | 0, 87 | -0, 05 |
| 18.Из них машины и оборудование | 1, 17 | 0, 74 | -0, 43 |
| 19. Коэффициент замены основных средств, % | 9, 33 | 7, 95 | -1, 38 |
| 20.В том числе производственных | 9, 3 | 7, 9 | -1,4 |
| 21.Из них машины и оборудование | 3, 95 | 2, 9 | -1, 05 |
| 22. Коэффициент компенсации выбытия основных средств | 10, 69 | 12, 63 | 1, 94 |
| 23.В том числе производственных | 10, 79 | 12, 64 | 1, 85 |
| 24.Из них машины и оборудование | 25, 38 | 34, 27 | 8, 89 |
| 25. Коэффициент прироста основных средств, % | 9,01 | 8, 27 | -0, 74 |
| 26.В том числе производственных | 9 | 8, 26 | -0, 74 |
| 27.Из них машины и оборудование | 28, 52 | 22, 19 | -6, 33 |
| 28. Коэффициент износа основных средств, % | 15, 16 | 10, 99 | -4, 17 |
| 29.В том числе производственных | 15, 13 | 17, 32 | 2, 19 |
| 30.Из них машины и оборудование | 0, 3 | 0, 11 | -0, 19 |
| 31. Коэффициент годности основных средств, % | 84, 84 | 89, 01 | 4, 17 |
| 32.В том числе производственных | 84, 87 | 82, 67 | -2, 2 |
| 33.Из них машины и оборудование | 70, 3 | 74, 68 | 4, 38 |

Анализ таблицы 1.2 показал, что в 2015 году произошло увеличение коэффициента обновления основных средств, а это означает увеличение в общем парке машин и оборудования новых, как правило, более эффективных машин, что создает условия для увеличения выпуска новой продукции, повышения ее качества, конкурентоспособности. Коэффициент выбытия основных средств в отсчётном году ниже, чем в предыдущем, следовательно, выбыло большее количество основных средств. Также коэффициент выбытия меньше коэффициента обновления, а это значит, что имеет место расширенное воспроизводство основных фондов. Снижение коэффициента замены основных средств в отсчётном периоде говорит нам о том, что по сравнению с предыдущим годом нам пришлось заменять меньшее количество о.с. Коэффициент компенсации выбытия о.с. в отсчётном периоде у нас увеличился, что отображает увеличение интенсивности процесса замещения выбывающих основных средств новыми объектами. Коэффициент прироста основных средствв отчетном периодеснизился. Это характеризует снижение процесса обновления основных средств с учетом величины выбытия устаревших. Коэффициент износа основных средств в отчётном периоде также ниже, чем в предыдущём. Это значит, что уменьшилась средняя степень износа о.с. Коэффициент годности основных средств возрос. Данный показатель отображает нам увеличение доли остаточной стоимости о.с. от первоначальной стоимости за данный период.

Таблица 1.3 – Анализ эффективности использования основных средств

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | За предыдущий период | За отчетный период | Изменение |
| тыс. руб. | % |
| 1. Выручка от продаж, тыс. руб. | 108 478 | 107 099 | -1379 | 98, 73 |
| 2. Прибыль от продаж, тыс. руб. | 43 014 | 43 130 | 116 | 100, 27 |
| 3. Среднегодовая стоимость ОС, тыс. руб. | 373 058 | 408 820 | 35 762 | 109, 59 |
| 4. Среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс. руб. | - | - | - | - |
| 5. Среднесписочная численность работающих, чел. | 22 550 | 21 500 | -1050 | 100 |
| 6. Фондоотдача, руб. | 0, 29 | 0, 26 | -0, 03 | 0, 9 |
| 7. Фондоемкость, руб. | 3, 44 | 3, 82 | 0, 38 | 1, 11 |
| 8. Фондовооруженность, руб. | 16, 54 | 19, 01 | 2, 47 | 1, 15 |
| 9. Фондорентабельность, % | 0, 12 | 0, 11 | -0, 01 | 0, 91 |

Анализ таблицы 1.3 показал, что мы можем наблюдать снижение выручки и увеличение прибыли от продаж предприятия. Наблюдается снижение фондоотдачи, следовательно, у нас снижение интенсивности использования оборудования. Фондоёмкость же наоборот возросла. Таким образом, на предприятии наблюдается снижение эффективности организации производственного процесса. Фондовооружённость возросла. Увеличение фондовооруженности о.с. повышает производительность труда рабочего персонала. Фондорентабильность снизилась. Это может означать либо снижение рентабельности продаж, либо предприятие переходит на выпуск новых товаров или осваивает новую технологию.

Таблица 1.4 – Анализ динамики, состава и структуры оборотных активов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | На начало предыдущего периода | На начало отчетного периода | На конец отчетного периода | Изменения |
| тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | За отчетный период | За два смежных периода |
| тыс. руб. | % | тыс. руб. | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 1. Оборотные (текущие) активы  | 310 861 | 38,09 | 200 599 | 23,45 | 167 475 | 18,76 | -33 124 | -4,69 | -143 386 | -19,33 |
| 1.1. В производстве | 1 813 | 0,58 | 2 241 | 1,11 | 3 046 | 1,82 | 805 | 0,72 | 1 233 | 1,24 |
| 1.1.1. ПЗ | 136 | 7, 5 | 20 | 0, 89 | 24 | 0,79 | 4 | -0,1 | -112 | -6,71 |
| 1.1.2. НП | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 1.2. В обращении | 252 026 | 81,07 | 153 597 | 76,57 | 147 430 | 88,03 | -6 167 | 11,46 | -104 596 | 6,96 |
| 1.2.1. ГП | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 1.2.2. ДЗ, в том числе: долгосрочная, краткосрочная | 233 480 | 92,64 | 144 565 | 94,12 | 129 291 | 87,7 | -15 274 | -6,42 | -104 189 | -4,94 |
| 1.2.3. ДС | 18 546 | 7, 3 | 9 032 | 5, 88 | 18 139 | 12,3 | 9 107 | 6,42 | -407 | 5 |
| 2. Активы | 816 206 | 100 | 855 580 | 100 | 892 631 | 100 | 37 057 | 0 | 76 425 | 0 |

Анализ таблицы 1.4 показал, что за 2 анализируемых периода наблюдается отрицательная динамика оборотных активов, снижение которых составляет 19,33%, при этом удельный вес текущих активов в структуре совокупных активов предприятия также продемонстрировал отрицательную динамику в составе на конец отсчётного периода – 4, 69%. Наибольшее влияние на изменение оборотных активов оказало увеличение средств в обращении на 11,46% в отсчётном периоде. Это произошло за счёт увеличения денежных средств на 6,42%. На фоне повышения денежных средств дебиторская задолженность уменьшилась на 6,42%. Это может свидетельствовать об уменьшении краткосрочных платежей, а также об улучшении её качества. Т.к. удельный вес средств в производстве на конец отсчётного периода составил 18,76%, то их увеличение на 0,72% оказывает небольшое влияние на динамику текущих активов. Значительный вклад в данное изменение внесло уменьшение производственных запасов на 0,1%. С одной стороны это говорит о сокращении производственного потенциала, а с другой о рациональности выбранной хозяйственной стратегии, когда значительная часть тех активов мобилизована в запасах, т.е. отвлечена, чья ликвидность может быть невысокой.

Анализ структуры активов показал существенное преобладание доли внеоборотных активов над оборотными, что обусловлено спецификой деятельности предприятия.

Таблица 1.5 – Анализ оборачиваемости активов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Предыдущий период | Отчетный период | Изменение |
| 1. Выручка от продаж, тыс. р. | 108 478 | 107 099 | -1379 |
| 2. Прибыль (убыток) от продаж | 43 014 | 43 130 | 116 |
| 3. Сумма на начало периода, тыс. р.: а) совокупных активов б) оборотных активов | 816 206310 861 | 855 580200 599 | 39 374-110 262 |
| 4. Сумма на конец периода, тыс. р.: а) совокупных активов б) оборотных активов | 855 580200 599 | 892 631167 475 | 37 051-33 124 |
| 5. Средняя величина, тыс. р.: а) совокупных активов б) оборотных активов | 835 893255 730 | 874105, 5184 037 | 38 212, 5-71 693 |
| 6. Оборачиваемость (трансформация), кол-во оборотов: а) совокупных активов б) оборотных активов | 0, 120, 42 | 0, 120, 58 | 00, 16 |
| 7. Продолжительность оборота, дни: а) совокупных активов б) оборотных активов | 3000851, 14 | 3000620, 69 | 0- 230, 45 |
| 8. Коэффициент закрепления: а) совокупных активов б) оборотных активов | 7, 72, 36 | 8, 161, 72 | 0, 46-0, 64 |
| 9. Рентабельность, %: а) совокупных активов б) оборотных активов | 5, 1516, 82 | 4, 9323, 44 | -0, 226, 62 |

Анализ таблицы 1.5 показал, что наблюдается увеличение в отсчётном периоде совокупных активов и сокращение оборотных активов. Сокращение оборотных может свидетельствовать о снижении деловой активности, то есть сворачивании деятельности, или о нехватке оборотных средств для закупки необходимого количества запасов. Оборачиваемость совокупных активов осталась без изменений, а у оборотных активов возросла, но этого ещё не достаточно для выводов. Но за счёт сокращения продолжительности оборота оборотных активов и отсутствия каких либо изменений в продолжительности оборота совокупных активов мы можем сказать о том, что снизилась эффективность использования этих активов. Сокращение коэффициента закрепления оборотных активов свидетельствует о снижении финансовой активности работы предприятия. Рентабельность совокупных активов сократилась, а оборотных возросла. В целом, для электроэнергетических предприятий низкий показатель будет нормальным, но в данном случае у нас уменьшение. А уменьшение уровня рентабельности активов может свидетельствовать о снижении уровня спроса на продукцию предприятия и о перенакоплении активов.

Таблица 1.6 – Расчет потребности в оборотных средствах предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Предыдущий период | Отчетный период | Изменение |
| 1. Средний остаток запасов, тыс. руб. | 3 149 | 3 776 | 627 |
| 2. Средний остаток дебиторской задолженности со сроком погашения до 12 месяцев, тыс. руб. | 117 690, 5 | 74 483 | -43 207, 5 |
| 3. Средний остаток кредиторской задолженности, тыс. руб. | 43 021, 5 | 9 198, 5 | -33 823 |
| 4. Потребность в оборотных средствах  | 77 818 | 69 060, 5 | -8 757, 5 |
| 5. Выручка от продажи товаров (продукции, работ, услуг), тыс. руб. | 108 478 | 107 099 | -1 379 |
| 6. Потребность в оборотных средствах к выручке от реализации, % | 71, 74 | 64, 48 | -7, 26 |

Анализ таблицы 1.6 показал, что на предприятии в течение 2–х анализируемых периодов имеется потребность в оборотных средствах, о чём свидетельствует отрицательное значение этого показателя, которое в отсчётном периоде равен 69 060,5. В динамике отмечается сокращение этой величины на 8 757,5, что за счёт преобладающего роста запасов по сравнению с сокращением среднего остатка кредиторской задолженности. Данная тенденция говорит о недостаточной способности предприятия покрывать свои обязательства ликвидными активами. На данный момент невозможно погасить задолженность ликвидными активами, поскольку есть потребность в оборотных активах.

Таблица 1.7 – Коэффициентный анализ финансовой устойчивости

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | На начало предыдущего периода | На начало отчетного периода | На конец отчетного периода | Изменения |
| За отчетный период | За два смежных периода |
| ***Показатели, характеризующие состояние оборотных средств*** |
| 1. Коэффициент обеспеченности оборотных активов СОС | 0, 38 | 0, 32 | 0, 1 | -0, 22 | -0, 28 |
| 2. Коэффициент обеспеченности материальных запасов СОС | 1, 93 | 0, 92 | 0, 25 | -0, 67 | -1, 68 |
| 3. Коэффициент маневренности собственного капитала | 0, 36 | 0, 23 | 0, 18 | -0, 05 | -0, 18 |
| ***Показатели, характеризующие состояние основных средств*** |
| 4. Индекс постоянного актива  | 0, 81 | 0, 91 | 0, 98 | 0, 07 | 0, 17 |
| 5. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств | 0, 15 | 0, 13 | 0, 14 | 0, 01 | -0, 01 |
| 6. Коэффициент износа | 0,15 | 0,17 | 0,19 | 0,02 | 0,04 |
| 7. Коэффициент реальной стоимости имущества | 0, 62 | 0, 77 | 0, 82 | 0, 05 | 0, 2 |
| ***Показатели, характеризующие финансовую независимость организации*** |
| 8. Коэффициент автономии | 0, 76 | 0, 84 | 0, 83 | -0, 01 | 0, 07 |
| 9. Коэффициент финансовой устойчивости | 0,9 | 0, 96 | 0, 96 | 0 | 0, 06 |
| 10. Коэффициент финансовой активности | 0,3 | 0, 19 | 0,2 | 0, 01 | -0, 1 |
| 11. Коэффициент финансирования  | 3, 25 | 5, 23 | 4, 94 | -0, 29 | 1, 69 |

Анализ данных таблицы 1.7 показал, что по группе показателей, характеризующих состояние оборотных средств, наблюдалось в большей мере снижение значений, что было вызвано отсутствием собственных оборотных средств у предприятия в течение всего анализируемого периода. При этом в динамике снижение этих коэффициентов за два смежных периода 0, 28, 1,68 и 0,18 соответственно. На протяжении всего анализируемого периода индекс постоянного актива был меньше 1. Это значит, что предприятию на внеоборотные активы хватает постоянного капитала. В динамике индекс увеличился, что свидетельствует о снижении величины оборотных активов. При этом доля долгосрочных обязательств в структуре переменного капитала увеличилась в динамике за два смежных периода на 0,01. Коэффициент износа о.с. за два смежных периода увеличился на 0,04, но не приблизился к критическому значению .За отсчётный период наблюдается рост доли средств, непосредственно задействованных в производственном процессе на 0, 05. Снижение коэффициента автономии на 0,01 говорит об увеличении зависимости предприятия от внешних источников финансирования. Подтверждением этого является увеличение коэф. финансовой активности на 0,01, и, как следствие, снижение коэф. финансирования на 0, 29. Коэффициент фин. устойчивости характеризует удельный вес перманентного капитала в общем объёме источников финансирования. За два смежных периода он возрос на 0,06, что положительно характеризует финансовую деятельность предприятия. Таким образом, показатели состояния оборотных средств не совсем соответствуют своим нормативным показателям и это плохо. В то же время показатели состояния основных средств и финансовой независимости организации демонстрируют некоторые отклонения от нормы, что говорит о проблемах в сфере качества финансирования деятельности предприятия.

2.3 Анализ и оценка конкурентоспособности предприятия

Таблица 1.8– Ряд конкурентов ПАО «РусГидро»:

| N | Холдинговая компания | Генерирующие компании, входящие в холдинг |
| --- | --- | --- |
| 1 | Госкорпорация «Росатом» | АО «Концерн Росэнергоатом»ПАО «ППГХО»АО «СХК»ЗАО «ВетроОГК» |
| 2 | ПАО «Интер РАО» | АО «ИНТЕР РАО Электрогенерация» (включающая активы бывших ОАО «ОГК-1» и ОАО «ОГК-3»)АО «ТГК-11»ООО «Башкирская генерирующая компания» |
| 3 | АО «ЕвроСибЭнерго» | ПАО «Иркутскэнерго»ПАО «Красноярская ГЭС»ООО «Автозаводская ТЭЦ» АО «ЭнСер»ООО «Новокондровская ТЭЦ» |
| 4 | ООО «Газпром энергохолдинг» | ОАО «ТГК-1»ПАО «Мосэнерго» ПАО «ОГК-2» (включает активы бывших ОАО «ОГК-2» и ОАО «ОГК-6»)ПАО «МОЭК» |
| 5 | ПАО «Т Плюс» (КЭС) | ОАО «ТГК-5»ОАО «ТГК-6»ОАО «ТГК-7» (ОАО «Волжская ТГК»)ОАО «ТГК-9» |
| 6 | ОАО «E.ON Россия» | ОАО «ОГК-4» |
| 7 | ПАО «Энел Россия» | ОАО «ОГК-5» |
| 8 | ООО «Сибирская генерирующая компания» (АО «СУЭК») | ОАО «Кузбассэнерго» (ОАО «ТГК 12»)АО «Енисейская ТГК (ТГК 13)»АО «Красноярская ТЭЦ-1»АО «Канская ТЭЦ»АО «Назаровская ГРЭС»АО «Кемеровская генерация»АО «Барнаульская ТЭЦ-3»АО «Барнаульская генерация»АО «Кузнецкая ТЭЦ»АО «Ново-Кемеровская ТЭЦ» |
| 9 | ПАО «ЛУКОЙЛ» | ООО «ЛУКОЙЛ-Кубаньэнерго»ООО «ЛУКОЙЛ-Ростовэнерго»ООО «ЛУКОЙЛ-Астраханьэнерго»ООО «ЛУКОЙЛ-Волгоградэнерго»ООО «ЛУКОЙЛ-Экоэнерго»ООО «ЛУКОЙЛ-Ставропольэнерго» |
| 10 | ООО «RU-COM» | АО «СИБЭКО» (бывшее ЗАО «Новосибирскэнерго»)АО «Бийскэнерго» |
| 11 | Группа «Синтез» | ОАО «ТГК-2» |
| 12 | Группа «Онэксим» | ПАО «Квадра» (ТГК-4)ООО «Щекинская ГРЭС»Курская ТЭЦ-4 |
| 13 | ОАО «Фортум» | ОАО «Фортум» (ТГК-10) |
| 14 | ОАО «РЖД» | ПАО «ТГК-14» |
| 15 | ОАО «ТАИФ» | ОАО «ТГК-16» |

Основными конкурентами Группы РусГидро на рынке электрогенерации являются независимые российские энергокомпании, образовавшиеся в результате реформы РАО «ЕЭС России». Группа считает использование возобновляемых источников энергии приоритетом своей деятельности и стабильно наращивает установленную мощность генерации за счет строительства новых электростанций и ввода в действие новых энергогенерирующих мощностей.

Не смотря на большую долю конкурентов в своём рыночном сегменте компания «РусГидро» имеет ряд преимуществ.

Таблица 1.9– Преимущества ПАО «РусГидро»

|  |  |
| --- | --- |
| Экологичность | Основным сегментом деятельности является гидроэнергетика, также РусГидро активно участвует в развитии других возобновляемых источников энергии, использование которых позволяет снижать выбросы в атмосферу углекислого газа и сохранять запасы полезных ископаемых. |
| Гибкость | Гидроэнергетика является единственной отраслью электроэнергетики, способной в случае экстренной необходимости оперативно увеличить или сократить объемы производства электроэнергии, покрывая пиковые нагрузки или профицит мощностей. |
| Независимость | Выработка электроэнергии посредством использования водных ресурсов не зависит от использования углеводородного сырья, как следствие – деятельность Группы в целом характеризуется высокой прогнозируемостью себестоимости производства электроэнергии. |
| Социальная роль | Гидроэнергетика несет важную социальную нагрузку: водохранилища ГЭС являются источником воды для хозяйственно–питьевых нужд, стимулируя развитие сельского хозяйства и транспорта. Также ГЭС являются крупнейшими работодателями регионов. |

Группа РусГидро управляет большинством гидроэнергетических мощностей России и активно участвует в популяризации возобновляемых источников энергии. При этом Группа понимает важность возложенных на нее задач, стремясь к постоянному развитию операционной деятельности, участвуя в технологическом и экологическом прогрессе России и осознавая высокую социальную ответственность своей работы.

На текущий момент Группа объединяет 400 объектов электроэнергетики, в числе которых 71 гидроэлектростанция, единственная в России приливная электростанция Кислогубская ПЭС, три геотермальные электростанции, обеспечивающие свыше 90 % производства электроэнергии данным способом в стране, ТЭС и сбытовые мощности.

Совокупность активов делает Группу РусГидро уникальной в мировом масштабе электрогенерирующей компанией, занимающей 3–е место среди мировых гидроэнергетических корпораций по установленной мощности.

3 Основные направления повышения конкурентоспособности ПАО "Русгидро"

3.1 Предложения и рекомендации по улучшению конкурентоспособности предприятия

Учитывая результаты, полученные после обозначенных ранее анализов деятельности компании ПАО «РусГидро», можно предложить следующие рекомендации по улучшению конкурентоспособности данного предприятия.

Миссия компании должна быть ориентирована на эффективное использование гидроресурсов, создание условий обеспечения надёжности Единой энергетической системы России, а также создание условий для социально– экономического развития регионов Дальнего Востока за счёт обеспечения доступности энергетической инфраструктуры для существующих и перспективных потребителей.

Для того, чтобы добиться повышения уровня конкурентоспособности в начале необходимо решить ряд производственных проблем.

«РусГидро» необходимо повысить конкурентоспособность девяти ГЭС на Волге и Каме, расположенных в трех разных часовых поясах и с общим штатом в 2000 технических специалистов. В производстве электроэнергии «повышение конкурентоспособности» означает сокращение простоев с одновременным увеличением общего объема производства. Руководство компании было убеждено, что важнейшим условием повышения показателя общей эффективности использования активов и производительности было повышение надежности, степени готовности и срока службы оборудования. У «РусГидро» были основания сомневаться в эффективности рабочих процессов и методов учета активов на этих ГЭС. На станциях использовался ряд раздельных систем на основе табличных ведомостей, с помощью которых и проводился учет активов и управление техобслуживанием. Каждая такая система охватывала только небольшую часть ключевых бизнес–процессов. В отсутствие необходимых ИТ– систем управления критически важными активами сотрудники ГЭС сталкивалось с постоянно растущими объемами бумажных записей. Без единой автоматизированной системы хранения невозможно было собирать все необходимые данные по активам или компилировать их для представления детальной истории изменений. Поэтому у организации возникли проблемы с определением затрат, сравнением имеющихся ресурсов и активов и, более того, с определением показателей работы критически важных для бизнеса объектов.

Отсутствие достоверного представления данных мешало работе не только отдела технического сопровождения, но и отделах закупок и управления запасами. На каждой из девяти ГЭС вели собственный учет запасов, причем сотрудники компании, занимающиеся планированием и техобслуживанием, не имели возможности просмотреть запасы на других складах. В результате почти 25% единиц складского учета дополнительно заказывались у поставщиков, хотя на других ГЭС они все еще имелись в наличии. Кроме того, все планирование осуществлялось путем занесения данных в таблицы – достаточно трудоемкий процесс. Поскольку все делалось вручную, для создания графиков на печатных листах шириной более двух метров требовались большое умение и опыт.

Эта практика сбора данных по активам в табличных ведомостях по категориям отражалась и на процессах управления знаниями. У «РусГидро» не было возможности сохранять и распределять информацию об активах или успешный опыт в области технического обслуживания. Обмен информацией проходил в процессе персональных взаимодействий. С учетом того, что производственные объекты компании и находятся в трех разных часовых поясах, и возросшего среднего возраста работников руководство компании пришло к выводу, что передача знаний представляет собой основную область риска.

Мероприятия, необходимые для повышения эффективности:

1. Актуализация методики расчета нормативной численности и выравнивание загрузки производственного персонала.
2. Стандартизация организационной структуры.
3. Переход на комбинированную стратегию обслуживания.
4. Актуализация нормативов на выполнение работ по техобслуживанию и ремонтам.
5. Разработка подхода по определению наиболее оптимального способа выполнения ремонтных работ.
6. Совершенствование системы управления отклонениями ключевых технико–экономических показателей.
7. Переход к централизованному снабжению с внедрением категорийного управления.
8. Сокращение запасов топлива.
9. Внедрение категорийного подхода и КПЭ по управлению запасами.
10. Совершенствование процесса работы с НЛ и НВЛ.

Оптимизация программы технического перевооружения и реконструкции ГЭС приведёт к сокращению количества технических воздействий на основное оборудование от 20 до 41% в период по 2020 г.

Помимо сокращения количества воздействий на оптимизацию затрат, на техперевооружение и реконструкцию, необходимо провести за счет корректировки технических решений с текущего технического состояния объектов и оптимизации договоров на поставку оборудования с VoithHydro и «Силовыми машинами».

Оптимизация затрат по программе техперевооружения и реконструкции позволяет поддерживать основную массу оборудования в хорошем или удовлетворительном состоянии.

Помимо вышеизложенного компания может повысить уровень конкурентоспособность за счёт развития собственной благотворительной деятельности. Так она сможет обратить на себя внимание новых инвесторов и общественности.

На сегодняшний день ПАО «РусГидро», являясь одной из крупнейших энергетических компаний России, видит свою задачу не только в успешном развитии бизнеса, но и в создании условий для роста экономики страны в целом. С этой целью в корпоративную стратегию компании была включена благотворительная программа, направленная, прежде всего, на воспитание нового поколения профессиональных энергетиков и формирование благоприятной социальной среды во всех регионах работы ГЭС.

Решая эти задачи, «РусГидро» стремится к укреплению статуса социально ответственной компании, что, безусловно, создает предпосылки для эффективного сотрудничества  как с государством, так и с зарубежными партнерами, которым важен положительный имидж российского бизнеса.

ПАО  «РусГидро» перечисляет благотворительные средства в образовательные и медицинские учреждения, спортивные клубы, детские дома, а также самостоятельно организует развлекательные, образовательные, экологические и другие акции.

Основные благотворительные программы компании были объединены в общефедеральную долгосрочную программу, получившую название «Чистая энергия». Одна из главных целей проекта – дать возможность для развития, тем, кто в силу разных причин оказался в сложных условиях. Прежде всего, речь идет о самой незащищенной части населения –детях из неблагополучных семей либо находящихся в детских домах. «Чистая энергия» объединяет в единый процесс социальную адаптацию ребенка, его обучение, в том числе, в сферах, связанных с энергетикой, и, в дальнейшем, получение им профессии. В будущем дети, увлеченные гидроэнергетикой благодаря этому проекту, станут новым кадровым потенциалом отрасли.

В рамках программы «Чистая энергия» «РусГидро» и ее филиалы по всей  стране уже в течение нескольких лет реализуют благотворительные проекты, такие как закупка оборудования для комнат социальной адаптации в детских домах, обустройство детских игровых площадок, организация творческих конкурсов, благотворительных новогодних елок, поддержка детских спортивных секций и многие другие.

В 2011 году программа «Чистая энергия» ПАО «РусГидро» стала лауреатом конкурса благотворительных программ, проходившего в рамках ежегодного Всероссийского проекта «Лидеры корпоративной благотворительности–2011», в номинации «Лучшая программа, способствующая развитию местных сообществ и улучшению социального климата в регионе присутствия компании».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Итак, после проведённого анализа данной темы стоит ещё раз подчеркнуть её актуальность и выявление особенности конкурентоспособности на примере ПАО «РусГидро» в нынешних условиях.

Как уже упоминалось ранее, конкуренция– один из основных элементов такого сложного механизма в рыночной экономике, как саморегулирования, и одновременно конкретной формой ее функционирования.

Целью данной курсовой работы было определение основных направлений стратегии развития системы гидроэлектростанций ПАО «РусГидро» и выработки мер по ее совершенствованию. Было выявлено, что у данной компании есть небольшие пробелы в вопросе конкурентоспособности. В работе было необходимо определить ряд мероприятий, необходимых для повышения конкурентоспособности и улучшению работы предприятия в целом.

В ходе решения данной цели были решены следующие задачи:

1. Проанализирована научная литература и выбрано одно из понятий конкурентоспособности предприятия.
2. Выявлен ряд факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность организации .
3. Приведены примеры существующих методов и подходов к оценке конкурентоспособности организации.
4. Освещены общие вопросы, касающихся конкурентоспособности организации.
5. Проанализирован уровень конкурентоспособности среди российских предприятий и его регулирование административно– правовыми методами.
6. Проведён анализ предприятия ПАО «РусГидро».
7. Разработаны необходимые рекомендации по управлению конкурентоспособностью предприятия.

Итак, в результате исследования научной литературы выявлено, что различия в подходах экономистов при определении сущности конкуренции находят свое отражение и при рассмотрении категории конкурентоспособности. Основная задача каждого исследователя, изучающего проблемы конкурентоспособности предприятия, состоит в определении критериев, а также нахождении источников и факторов конкурентоспособности. Однако здесь очевидной становится колоссальная запутанность, неопределенность понятий и значений. Неопределенность выявляется уже на уровне понятийного аппарата. Так, ранее уже отмечалось, что в экономической литературе можно встретить весьма разнородные определения конкурентоспособности предприятия.

Степень эффективности использования экономических ресурсов предприятием определяется относительно достигнутого общественным производством уровня развития производительных сил и, разумеется, производственных и прочих отношений, относительно эффективности использования ресурсов конкурентами. Таким образом, конкурентоспособность предприятия в условиях рыночной экономики есть обобщающая характеристика деятельности хозяйствующего субъекта, отражающая уровень эффективности использования хозяйствующим субъектом экономических ресурсов относительно эффективности использования экономических ресурсов конкурентами.

Наше исследуемое предприятие–группа «РусГидро» является один из крупнейших российских энергетических холдингов. РусГидро является лидером в производстве энергии на базе возобновляемых источников, развивающим генерацию на основе энергии водных потоков, морских приливов, солнца, ветра и геотермальной энергии.

По результатам оценки эффективности функционирования предприятия можно сделать вывод, что основные, оборотные средства и трудовые ресурсы предприятия используются достаточно эффективно.

Однако предприятие финансово неустойчиво, оно имеет сильную зависимость от внешних источников финансирования, имеет проблемы с погашением дебиторской задолженности ликвидными активами, поскольку есть потребность в оборотных активах. Однако деятельность предприятия прибыльна и достаточно эффективна.

Основными направлениями улучшения конкурентоспособности предприятия могут стать реализация таких направлений деятельности, как:

1. Сокращение простоев с одновременным увеличением общего объема производства.
2. Развитие IT– систем управления.
3. Совершенствование коммуникационной системы между отдельными станциями и главным офисом компании.
4. Техническое перевооружение и реконструкция нескольких ГЭС.
5. Расширение благотворительной деятельности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Благотворительная и спонсорская деятельность ПАО «РусГидро» // Официальный сайт. Режим доступа: [http://www.rushydro.ru/sustainable\_development/socialotvetstvenost/alms/](http://www.rushydro.ru/sustainable_development/socialotvetstvenost/alms/%20%20)
2. Влияние конкуренции и структуры рынков на развитие и поведение промышленных предприятий: эмпирический анализ // Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». 2017. Режим доступа: <https://iq.hse.ru/news/177696875.html>
3. Государственная программа Российской Федерации
“Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности”
утв. постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. N 328.
4. Информация о компании ПАО «РусГидро» // Официальный сайт. Режим доступа: <http://www.rushydro.ru/company/>
5. Конкурентоспособность предприятия: теория и методология оценки // Шаламова Е.Ю. 2016. 9 с.
6. Обзор рынка электроэнергии и мощности // Годовой отсчёт ПАО «РусГидро». 2015. Режим доступа: <http://ar2015.rushydro.ru/ru/3-2-obzor-rynka-elektroenergii-i-moshhnosti/>
7. Организационно–экономический механизм управления конкурентоспособностью хлебопекарных предприятий (на примере предприятий Приморского края) // Гаджибек В.П.: автореф. канд. экон. наук. Владивосток, 2012. 23 с.
8. Оценка конкурентоспособности предприятия // Пострелова А. В., Маркин М. С. Молодой ученый. 2013. №6. С. 398-402.
9. Оценка конкурентоспособности предприятия // Денисова О.В. Журнал «Инновационная наука» №4-1 (16). 2016. 5с.
10. Оценка состояния конкурентной среды в России // Аналитический центр при правительстве РФ. 2016. 24 с. Режим доступа: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/8979.pdf>
11. Понятие конкурентоспособности предприятия в современных условиях // Демин С. А. Вестник ОмГУ. 2011. №3. Режим доступа: [http://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-konkurentosposobnosti-predpriyatiya-v-sovremennyh-usloviyah](http://human.snauka.ru/goto/http%3A/cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-konkurentosposobnosti-predpriyatiya-v-sovremennyh-usloviyah)
12. Пути повышения конкурентоспособности предприятия // Габибова М. Ш. Актуальные вопросы экономики и управления: материалы III междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2015 г.).  М., 2015. С.85-87.
13. Пути повышения конкурентоспособности предприятия // Савич Е. О. Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 11. – С. 2241–2245. – Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2016/86477.htm>.
14. Содержание и принципы управления виртуальной организацией как новой формой экономических систем // Ткачёва Е.Н. монография / Южный институт менеджмента, 2015.
15. Социально–экономические методы управления конкурентоспособностью предприятия // Каплий Ольга Дмитриевна, Гелета Игорь Викторович. Режим доступа: <http://human.snauka.ru/2016/06/15146>
16. Социальные аспекты деятельности корпоративного сектора промышленности // Слепцова Е.В., Вукович Г.Г. Аудит и финансовый анализ. 2015. № 1. С. 414-417
17. Структура доклада о состоянии конкуренции в РФ // Аналитический центр при правительстве РФ. 2016. 30 с.
18. Управление качеством и конкурентоспособностью социально– экономических систем // И.Б. Береговая. 2015. Режим доступа: <http://lib.susu.ru/ftd?base=SUSU_METHOD&key=000536315&dtype=F&etype=.pdf>
19. Управление региональной конкурентоспособностью // Барабанов А.С. монография / под науч. рук. Т.В. Усковой. Вологда, 2014. 160 с.
20. Экономика организации (предприятия) // Гелета И.В., Калинская Е.С., Кофанов А.А. : учеб. пособие. – М. : Магистр, 2010. – 303 с.