

Список использованных источников:

1. Финансирование проекта: источники, методы, риски [Электронный ресурс] / Режим доступа: URL: <https://www.kom-dir.ru/article/1987-finansirovanie-proekta> (дата обращения: 17.11.2020).
2. Дубровский В. Санкции против РФ в 2020 году [Электронный ресурс] / Режим доступа: URL: <https://efin2020.com/predict/sanktsii-protiv-rf-2020/> (дата обращения: 18.11.2020).
3. Алмакунова Р., Гаврилюк А. Сберегать смолоду: юных инвесторов за год стало на треть больше [Электронный ресурс] / Режим доступа: URL: <https://iz.ru/1086921/roza-almakunova-anastasiia-gavriliuk/sberegat-smolodu-iunykh-investorov-za-god-stalo-na-tret-bolshe> (дата обращения: 20.11.2020)
4. Количество частных инвесторов на Московской бирже в октябре превысило 7,5 млн человек [Электронный ресурс] / Режим доступа: URL: https://www.moex.com/n30947?utm_source=www.moex.com&utm_term=%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%BD%D1%8B%D0%B5 (дата обращения: 17.11.2020).
5. Федотова М. А. Проектное финансирование и анализ — М.:Юрайт, 2019. — 144 стр.
6. Юзвович Л. И. Инвестиции: учебник — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2018. — 610 стр.

ПРИМЕНЕНИЕ SWOT-АНАЛИЗА ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Ю. С. Будаева

Научный руководитель Т.В, Алайцева

В рыночной экономике придается особая важность такому явлению как «конкуренция», которая выступает основным механизмом регулирования

хозяйственного процесса и стимулирования развития организаций. Способность управлять конкурентоспособностью является движущей силой в развитии отечественных предприятий. С учетом всех факторов можно заключить, что конкурентоспособность организации это совокупная функциональность предприятия, где отражена возможность в любой ситуации доказывать свои конкурентные преимущества и обеспечивать прибыльность, вовремя адаптироваться к изменениям во внешней среде.

Одним из способов выявления путей повышения конкурентоспособности является SWOT-анализ, подробно отражающий сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы организации. Данный анализ нужен организации, так как он дает возможность получения целостного представления потенциала и внешней среды предприятия.

В проведенном исследовании объектом является самарская строительная компания ООО «ДК Древо». Она была создана в апреле 2011 года и на сегодняшний день, по данным рейтинга 2020 года, входит в ТОП-10 застройщиков нашего региона и является лидером комплексного освоения территории Поволжья.

В распоряжении компании находится свыше 1000 га земли в г. Самаре под жилищную и коммерческую застройку. Общая площадь земельных активов – более 5000 га, портфель проектов – свыше 3 млн кв. м жилья.

В рядах ведущих конкурентов данной организации находятся: ГК Трансгруз, ГК Новый ДОН, Строительный холдинг Град, Корпорация Кошелев. Данные организации достаточно сильны, и повышение конкурентоспособности является условием выживания для объекта исследования. Силой конкурентов является хорошая репутация отдельных организаций (на основании анализа отзывов жильцов), долгое нахождение на строительном рынке, многопрофильность и др.

К слабым сторонам конкурентов можно отнести долгий срок сдачи жилья, использование не высококачественных материалов при постройке жилых комплексов, проблемы с парковкой у построенных зданий и др.

Однако, несмотря на свой достаточно малый возраст, ООО «ДК Древо» смогло возглавить рейтинг компаний, заняв в нем первое место.

Для дальнейшего развития и повышения конкурентоспособности, целесообразным будет выявить перспективные направления посредством SWOT-анализа. Сначала выявим факторы по всем из направлений (табл. 1):

Таблица 1- Первоначальный анализ сторон организации

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. Лидерство среди строительных компаний Самарской области; 2. 9 лет на рынке недвижимости; 3. Узнаваемость бренда; 4. Специалисты высокой квалификации; 5. Наличие бюджетного финансирования; 6. Упрощенная система налогообложения (УСН); 7. Высокая степень соблюдения договорных обязательств 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Средняя удовлетворенность потребителей качеством выполненных работ 2. Недоработанный информационный официальный сайт ООО «ДК Древо»; 3. Затягивание сроков строительства 4. Экономия на материалах приводит к снижению качества построенных объектов 5. Большое расстояние от центра города; 6. Высокий коэффициент пробок
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Создание проектного подразделения (обеспечение вариантности решений разного рода задач посредством инновационных технологий или оборудования) 2. Создание систем профессионального обучения; 3. Послепродажное сервисное обслуживание; 4. Появление новых технологий высотного строительства; 5. Приток частного и иностранного капитала в строительную отрасль; 6. Вывод новой серии домов в сегмент выше среднего 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Угроза поглощения более крупной компанией; 2. Отсутствие нормативов по стандартизации новых технологий; 3. Дефицит специалистов; 4. Уменьшение рентабельности строительства типового жилья; 5. Резкий взлет курса доллара и евро; 6. Возможный рост цен на строительные материалы из-за усиления давления производителей стройматериалов; 7. Снижение спроса ввиду пандемии (доходы потребителей сокращаются, фирмы-партнеры подвержены разорению и др.)

На основании проведенного SWOT-анализа выявлены основные проблемы и преимущества, характерные для данной организации. Среди них можно выделить основные проблемы развития:

- средняя удовлетворенность потребителей качеством выполненных работ;
- недоработанный информационный официальный сайт ООО «ДК Древо»;

- затягивание сроков строительства;
- большое расстояние от центра города;
- высокий коэффициент «пробок».

Наряду с имеющимися проблемами выявлен ряд основных преимуществ ООО «ДК Древо»:

- лидерство среди строительных компаний Самарской области;
- узнаваемость бренда и долгий срок присутствия на рынке;
- специалисты высокой квалификации;
- наличие бюджетного финансирования;

Далее проведем анализ угроз ООО «ДК Древо» (табл. 2):

Таблица 2 - Анализ угроз ООО "ДК Древо"

Вероятность реализации угроз	Последствия угроз		
	Разрушительные	Тяжелые	Легкие
Высокая (В)	- Угроза поглощения более крупной компанией	- Снижение спроса ввиду пандемии (доходы потребителей сокращаются, фирмы-партнеры подвержены разорению и др.) - Рост цен на строительные материалы из-за усиления давления производителей стройматериалов	
Средняя (С)		Дефицит специалистов	
Низкая (Н)		Резкий взлет курса доллара и евро;	Отсутствие нормативов по стандартизации новых технологий

По результатам классификации угроз по вероятности и влиянию были выделены основные направления:

- угроза поглощения более крупной компанией;
- снижение спроса ввиду пандемии (доходы потребителей сокращаются, фирмы-партнеры подвержены разорению и др.);
- возможный рост цен на строительные материалы из-за усиления давления производителей стройматериалов;
- дефицит специалистов;

Далее проанализируем возможности компании (табл. 3):

Таблица 3 - Анализ возможностей ООО "ДК Древо"

Вероятность использования возможностей	Влияние возможностей		
	Сильное (С)	Умеренное (У)	Малое (М)
Высокая (В)	Приток частного и иностранного капитала в строительную отрасль		Создание систем профессионального обучения
Средняя (С)	Появление новых технологий высотного строительства	Создание проектного подразделения	
Низкая (Н)		Послепродажное сервисное обслуживание	Вывод новой серии домов в сегмент выше среднего

По итогу анализа возможностей были выявлены самые перспективные и влияющие на развитие ООО «ДК Древо»:

- приток частного и иностранного капитала в строительную отрасль;
- появление новых технологий высотного строительства;
- создание проектного подразделения

Используя полученные данные, сопоставим факторы для выделения возможных частных стратегий и/или мероприятий для дальнейшего развития ООО «ДК Древо» (табл. 4).

Таблица 4 - Матрица SWOT-анализа ООО "ДК Древо"

	Сильные стороны	Слабые стороны
Возможности	S-O (силы-возможности) Максимизация использования сильных сторон и благоприятных возможностей	W-O (слабости-возможности) Минимизация влияния слабых сторон и максимизация использования благоприятных возможностей
	Стратегия роста	Стратегия освоения смежных рынков (выход за пределы Самарской области)
Угрозы	S-T (силы-угрозы) Максимизация использования сильных сторон и минимизация возможных угроз	W-T (слабости-угрозы) Минимизация влияния слабых сторон и минимизация возможных угроз.
	Стратегия усиления позиций на рынке	Стратегия выживания

На основании проведенного анализа можно сказать, что несмотря на высокий уровень конкурентоспособности и лидирующую позицию в рейтинге строительных фирм Самарской области, ООО «ДК Древо»

необходимо максимально использовать сильные стороны и возможности и минимизировать влияние угроз и слабых сторон на развитие компании.

Предложенная стратегия роста (S-O) способствует полному использованию имеющихся ресурсов, направленных на усиление позиции на рынке, а также приложению усилий по увеличению темпов роста объемов продаж.

Стратегия освоения смежных рынков (W-O) поможет выйти на новый уровень за пределы региона, что позволит повысить рейтинг и уровень конкурентоспособности.

Стратегия усиления позиций на рынке (S-T) позволит укрепить свое лидерство в рейтинге. Это может быть достигнуто благодаря увеличению и разнообразию рекламной кампании, проведения акций для потребителей, переманивания покупателей у конкурентов и др.

Стратегия выживания (W-T) подразумевает по собой жесткую централизацию управления, возможно создание «антикризисного комитета», быстро реагирующего на условия внешней среды и разрабатывающего программы и мероприятия, которые связаны с перестройкой управления, маркетинга и финансовой деятельности.

Таким образом, компания ООО «ДК Древо» имеет множество перспектив для укрепления лидерства и повышения эффективности, как следствие и конкурентоспособности на рынке. При концентрации на сильных сторонах и возможностях слабые стороны и угрозы будут минимизированы.

Список использованных источников:

1. Горбаткова Г. А., Волосевич Н. В. SWOT-анализ: его место в информационном обеспечении стратегического анализа для разработки и принятия управленческих решений // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12. С. 193-200.
2. Изосимов С. В., Шевченко А. Л. Метод SWOT-анализа: его место в методах исследования, преимущества и недостатки // Экономикс. 2013. № 2. С. 29-34.

3. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 454 с
4. Томпсон-мл. А. А., Стрикленд Ш. А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. 12-е изд. / Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. — 928 с.
5. Учитель, Ю. Г. SWOT-анализ и синтез - основа формирования стратегии организации / Ю.Г. Учитель, М.Ю. Учитель. - М.: Либроком,

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ВНЕДРЕНИИ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

Д.А. Дорофеева

Научный руководитель С.В. Климентьева

В начале исследования данной проблемы определим, что такое бюджетирование и рассмотрим этапы его внедрения.

Бюджетирование - это процесс планирования будущей деятельности компании, результаты которого документируются бюджетной системой [1].

Процесс внедрения системы бюджетирования на предприятии включает в себя этапы, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Этапы внедрения системы бюджетирования на предприятии [2]

Этапы внедрения системы бюджетирования	Работы на данных этапах
1)определение целей и задач системы бюджетирования	постановка цели должна включать: повышение ответственности за финансовые результаты хозяйственной деятельности компании, повышение финансовой прозрачности бизнес-процессов компании, контроль достижений целей компании, повышение эффективности использования ресурсов компании.