

УДК 339.166:621

**ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ
МАШИНОСТРОЕНИЯ (НА МАТЕРИАЛАХ ЗАО «АМКОДОР-ПИНСК»)**

М.В. Букато, 4 курс

Научный руководитель – П.В. Гуца, к.э.н., доцент

Полесский государственный университет

ЗАО «Амкодор-Пинск» является одним из производителей дорожно-строительной техники в Республике Беларусь. Основное направление деятельности – производство и реализация погрузчиков, экскаваторов на базе шасси Беларус-92П, на собственном шасси, дорожной, снегоуборочной, торфодобывающей техники. Продукция характеризуется надежностью, экономичностью и производительностью, при оптимальном соотношении «цена – качество».

Завод специализируется на выпуске специальной техники для различных отраслей народного хозяйства – дорожно-строительной, коммунальной, сельскохозяйственной и торфодобывающей.

В настоящее время в ЗАО «Амкодор-Пинск» серийно выпускается около 50 моделей машин.

Предприятие осуществляет прямые поставки техники в Российскую Федерацию, Украину, Казахстан, Кыргызстан, Узбекистан.

В Республике Беларусь основными конкурентами продукции на базе МТЗ ЗАО «Амкодор-Пинск» являются: ООО «Дорэлектромаш», ОАО «Завод СММ», ООО «Блюминг», ООО «ПМК 567» г. Борисов, которые не в полной мере могут конкурировать с продукцией ЗАО «Амкодор-Пинск» в связи с низким соотношением цены и качества продукции.

Проанализируем основных конкурентов по производству экскаваторов–погрузчиков на базе МТЗ в РБ и их цены в таблице 1.

Таблица 1. – Основные конкуренты на экскаваторы–погрузчики на базе МТЗ в РБ

Производитель	Амкодор	Дорэлектромаш	Блюминг	ОАО «СММ»
Страна	РБ	РБ	РБ	РБ
Модель	702 ЕА	ДЭМ-114	ЭП-Ф-П	ЭО-2626
Шасси	МТЗ-92П	МТЗ-92П	МТЗ-92П	МТЗ-92П
Цена в РБ, с НДС	75 372	88 080	73 200	72 966
Цена USD в РБ, с НДС	36 932	43 159	35 868	35 753

Можно сделать вывод, что цена ЗАО «Амкодор» является средней в сравнении с выпускаемыми экскаваторами-погрузчиками в РБ.

Проведем оценку конкурентов по 10-балльной шкале (таблица 2).

Таблица 2. – Основные критерии конкурентоспособности предприятий машиностроения

Критерии конкурентоспособности	Амкодор	Дорэлектромаш	Блюминг	ОАО «СММ»
Рекламная активность	9	8	8	5
Цена	7	5	8	9
Знание бренда	8	7	6	9
Лояльность к бренду	10	8	6	7
Ассортимент	8	6	7	6
Внешний вид	9	8	9	8
Средняя оценка	8,5	7,0	7,3	7,3

В соответствии с анализом, наиболее высокая оценка приходится на ЗАО «Амкодор-Пинск». На основании данных построим карту конкурентоспособности (рисунок).



Рисунок – Многоугольник конкурентоспособности

На рынке Республики Беларусь продукция завода занимает высокий ценовой диапазон. Превышение цен на продукцию ЗАО «Амкодор–Пинск» над аналогами обусловлено использованием более качественной комплектации, установкой средств защиты и обеспечения безопасности работы, а также некоторыми другими техническими особенностями конструкции машин ЗАО «Амкодор–Пинск». К примеру, перемещение каретки с экскаваторным оборудованием на АМКОДОР 702ЕА, 702ЕМ–03, в отличие от аналогов, производится гидроприводом из кабины.

Нами были опрошены потребители продукции предприятия. По результатам опроса потребителей были сделаны следующие выводы:

Выходные данные: оценка удовлетворенности потребителей по 5 балльной шкале. Результат анкетирования потребителей – 3,84 балла. Количество жалоб и претензий увеличилось: за 2018 г. – 135 рекламаций, в 2019 году – 205 рекламаций.

Покупателей не всегда устраивают сроки изготовления и поставки продукции, это в первую очередь связано с длительными сроками поставки импортных комплектующих, невозможностью своевременной закупки шасси и тракторов производства РУП «МТЗ», более высокие цены на продукцию по сравнению с конкурентами, длительная цепочка поставки продукции производитель – управляющая компания – дистрибьютер – дилер – потребитель.

На основании наших исследований можно сделать следующие выводы:

- покупателей не всегда устраивает качество изготавливаемых изделий;
- предприятие не всегда способно своевременно выпустить необходимое количество продукции;
- происходит понижение активности потребителей на всех традиционных рынках;
- положительную роль в реализации играет широкая номенклатура выпускаемой продукции;
- существует необходимость поиска новых рынков для поставки продукции ЗАО «Амкодор-Пинск» (перспективными направлениями являются страны Африки, Латинской Америки и Восточной Европы).

Для повышения конкурентоспособности продукции предприятию необходимо:

- минимизировать сроки поставки импортных комплектующих за счет выхода на прямые поставки из-за рубежа;
- обеспечить постоянное наличие 3/частей на складе ООО «Амокодор – Брянск», а также на складах сервисных центров в РБ и на складах дистрибьютеров в регионах;
- приступить к производству перспективной модели погрузчика телескопического АМКОДОР 540;
- проработать возможность удешевления погрузчика АМКОДОР 371 и его модификаций;
- проработать вопрос изготовления лапового погрузчика АМКОДОР 38 с обновленным дизайном кабины, интерьера и экстерьера, улучшение технических характеристик таких машин.