

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОЙ ПОЗИЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «АМКОДОР»*О.С. Воробей, 4 курс**Научный руководитель – И.В. Торская, ст. преподаватель,
Белорусский национальный технический университет*

Проблема повышения конкурентоспособности предприятия и оценки его конкурентной позиции является одной из наиболее актуальных и динамичных в рыночной экономике: она непосредственно влияет на целесообразность присутствия конкретного предприятия на определённом рынке.

Оценка конкурентной позиции фирмы на рынке позволяет разработать мероприятия по повышению конкурентоспособности, выбрать партнёров для организации совместной деятельности, разработать программы выхода фирмы на новые товарные рынки, привлечь инвестиции в эффективное производство.

Для определения уровня конкурентоспособности предприятия и его рыночной позиции воспользуемся методом, основанном на оценке конкурентоспособности продукции в сочетании с методом SWOT/TOWS-анализа, предложенным К. Обломом [1]. Рассмотрим его применительно к ОАО «Амкодор».

Метод SWOT/TOWS-анализа исследует результат синергии, выступающей между внутренними и внешними факторами среды и предусматривает выбор между четырьмя нормативными стратегиями деятельности:

- агрессивной стратегией, заключающейся в максимальном использовании эффекта синергии, выступающей между сильными сторонами организации и шансами, генерируемыми окружением;
- консервативной стратегии, заключающейся в минимизации негативного влияния окружения посредством максимального и одновременно активного использования потенциалов организации;
- конкурентной стратегии, состоящей в исключении слабых сторон функционирования организации и в создании ее конкурентной силы посредством максимального использования существующих шансов, способствующих развитию;
- оборонной стратегии состоящей в том, чтобы устоять с помощью минимизации влияния как выступающих внутри организации слабых сторон, так и опасностей со стороны окружения.

Методика анализа включает специальные процедуры аналитической работы: определение перечня шансов и опасностей, сильных и слабых сторон предприятия, параллельное исследование

связей между сильными и слабыми сторонами, а также между шансами и опасностями и интерпретация полученных результатов.

Далее проведем параллельное исследование связей между сильными и слабыми сторонами, а также между шансами и опасностями.

В таблице 1 представлены вышеперечисленные элементы для ОАО «Амкодор».

Таблица 1 – Результаты SWOT– анализа ОАО «Амкодор»

Внешние факторы	Внутренние факторы
<i>Шансы</i>	<i>Сильные стороны</i>
Широкий, растущий рынок	Достаточная степень диверсификации предприятия
Появление новых технологий	Высокий уровень сервисного обслуживания
Улучшение инвестиционного климата	Наличие собственной технической и конструкторско–технологической базы
Меры государственной поддержки отечественного производителя	Возможность обеспечить высокое качество продукции
Интенсивное развитие кооперационных связей с поставщиками стран	Умеренный уровень цен
<i>Опасности</i>	<i>Слабые стороны</i>
Усиление конкуренции со стороны производителей погрузчиков	Высокий износ парка оборудования
Неблагоприятные политические и экономические изменения	Недостаточно эффективная организация маркетинговой деятельности
Законодательное регулирование цен	Недостаток собственных оборотных средств
Чувствительность к нестабильности внешних условий бизнеса	Недостаточно эффективный менеджмент
Появление новых конкурентов	Высокая степень зависимости от поставщиков

По итоговым результатам анализа, полученным путём суммирования всех установленных взаимодействий, а также произведений числа взаимодействий и весов получаем наибольший показатель, в котором число интеракций – 68/2, взвешенное число интеракций – 15,0, который соответствует конкурентной стратегии. Так как наиболее целесообразной для компании является конкурентная стратегия, она должна направить свои силы на улучшение или, как минимум, на сохранение конкурентных преимуществ своей продукции. А для этого необходимо изучить уровень её конкурентоспособности.

Одним из основных конкурентов ОАО «Амкодор» является АО "Сюйчжоуская машиностроительная группа" – XCMG. Оба предприятия производят соизмеримую продукцию – фронтальные погрузчики грузоподъёмностью в 3 тонны. В таблице 2 приведены основные сравнительные характеристики продукции конкурентов.

Для оценки конкурентоспособности погрузчика Амкодор 333А относительно его конкурента XCMG ZL30G необходимо составить расчётную таблицу, содержащую коэффициент значимости каждого показателя (вычисляется на основе мнений экспертов, с учётом заданных условий эксплуатации погрузчиков) и взвешенный показатель конкурентоспособности (отношение значения рассматриваемого параметра к аналогичному параметру конкурента). Далее локальные показатели конкурентоспособности по каждому параметру суммируются, в результате чего получается интегральный показатель конкурентоспособности продукции (таблица 3).

Таблица 2 – Основные сравнительные характеристики фронтальных погрузчиков грузоподъемностью 3 тонны

Фирма– производитель, тор- говая марка	Модель	Масса, кг	Колея, мм	Радиус поворота, мм	Мощность, л.с./кВт	Скорость, км/ч	Емкость ковша, м ³	Вылет кромки ков- ша, мм	Максимальная вы- сота выгрузки, мм	Вырывное усилие, кг
Амкодор	333А	10500	1930	5600	130	35	1,9	900	2800	10500
XCMG	ZL30G	10500	1850	4800	125	35	1,7	1030	2800	11000

Таблица 3 – Расчет показателя конкурентоспособности фронтального погрузчика производства ОАО «Амкодор» относительно аналогичного погрузчика производства фирмы XCMG

Характеристики	Амко- дор 333А	XCMG ZL30G	Взвешенный показатель конкуренто- способности	Кoeffи- циент значи- мости	Локальные и интегральный показатель кокурентоспо- соби
Масса, кг	10500	10500	1,000	0,046	0,046
Колея, мм	1930	1850	1,043	0,083	0,087
Радиус поворота, мм	5600	4800	1,167	0,082	0,096
Мощность, л.с./кВт	130	125	1,040	0,073	0,076
Скорость, км/ч	35	35	1,000	0,057	0,057
Емкость ковша, м ³	1,9	1,7	1,118	0,25	0,279
Вылет кромки ковша, мм	900	1030	0,874	0,081	0,071
Максимальная высота выгрузки, мм	2800	2800	1,000	0,146	0,146
Вырывное усилие, кг	10500	11000	0,955	0,182	0,174
					1,031

Можно сделать вывод, что по набору технических характеристик фронтальный погрузчик Амкодор 333А на 3,1% более конкурентоспособен, чем иностранный аналог. Однако, для окончательной оценки уровня конкурентоспособности необходимо изучить соотношение цена–качество, базируясь на ценах конкурирующих фирм на рынке Российской Федерации, который для ОАО «Амкодор» является одним из основных рынков сбыта.

Так как цена погрузчика 333А составляет 1 516 300 российских рублей, а его конкурента – 1 418 000 российских рублей, что на 6,9% выше, то предложенная цена ОАО «Амкодор» не является конкурентоспособной на рассматриваемом рынке – она должна быть не выше 1 461 960 российских рублей.

Следовательно, для сохранения и укрепления своей конкурентной позиции ОАО «Амкодор» должно применять более обоснованную ценовую стратегию.

Список используемых источников

1. Стратегия успешной компании: перевод с польского / Кшиштоф Облой. – Москва: Издательство деловой и учебной литературы, 2005. – 470 с.