

**ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ПРОДУКЦИИ ОАО «ИВАЦЕВИЧДРЕВ»**
Паршутич Ольга Александровна, к.э.н., доцент,
Полесский государственный университет
Parshutich Olga Aleksandrovna, PhD in Economics,
Polesky Stat University, olgak1980@tut.by

Аннотация. В статье акцентировано внимание на вопросах оценки конкурентоспособности продукции и рассматриваемого предприятия. Важное значение при этом имеет анализ деятельности предприятия, выделение его конкурентных преимуществ. Выявлена сильные и слабые стороны предприятия, определены конкурентные направления дальнейшего развития.

Ключевые слова: Конкурентоспособность, конкурентные преимущества, матрица BCG, матрица SWOT

В рамках решения задачи стратегического развития ОАО “Ивацевичдрев” на постоянной основе ведется работа по развитию производственного и экспортного потенциала, повышению конкурентоспособности продукции, обеспечению более рационального использования сырья и материалов, улучшению использования

основных средств и трудовых ресурсов, освоении новых рынков сбыта продукции.

Реализация инвестиционных проектов, ввод в эксплуатацию новых производственных линий, наличие необходимого количества площадей и повышение производительности труда позволило обществу значительно увеличить выпуск продукции. Выпуск же изделий из экологически чистого сырья и материалов, улучшение качества продукции и снижение издержек производства позволяет обеспечивать успешную реализацию выпускаемой продукции. [10].

Сегодня ОАО «Ивацевичдрев» является крупнейшим в республике производителем древесностружечных плит. Основная часть производимых шлифованных ДСП используется в собственном производстве для выпуска ламинированных плит (более дорогостоящей и востребованной продукции на внутреннем и внешнем рынках), оставшийся объем ДСП направляется на реализацию.

Удельный вес отгруженной продукции по странам по итогам 10 месяцев 2021 года представлен на рисунке 1.

Анализ экспортных поставок ОАО «Ивацевичдрев» по основным товарным группам в стоимостном выражении представлен в таблице 1.

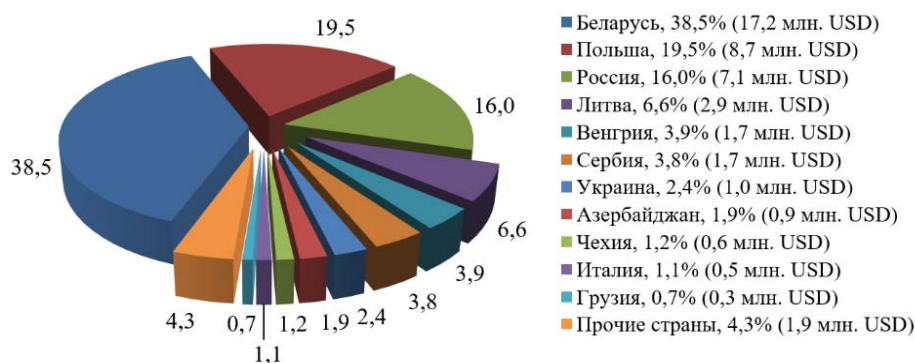


Рисунок 1. – Удельный вес отгруженной продукции по странам по итогам 10 месяцев 2021 года

Примечание – Источник: бизнес – план предприятия ОАО «Ивацевичдрев»

Таблица 1. – экспортные поставки ОАО «Ивацевичдрев» по основным товарным группам

Товар	2020 год		2021 год		Отклонение по бел.руб.		Отклонение по эквиваленту долл.США	
	тыс. руб.	тыс. долл.	тыс. руб.	тыс. долл.	+ / -	%	+ / -	%
ДСП	22711	9271	18772	7110	-3939	-17,3	-2161	-23,3
ЛДСП	48485	19914	43927	16637	-4 557	-9,4	-3 277	-16,5
Пиломатериалы	6380	2597	-	-	-6380	-100	-2597	-100
Мебель	4469	1823	18047	6835	13578	303,9	5 012	275,0
Прочее	366	144	-	-	-366	-100	-144	-100
Итого	82410	33749	80746	30582	-1664	-2,0	-3 167	-9,4

Примечание – Источник: годовой отчет ОАО «Ивацевичдрев» за 2018-2021 гг.

На основании таблицы 3 видно, что общий объем экспорта в 2021 году составил 30 582 тыс. долл. и снизился на 9,4%, в том числе на 7,7% за счет отсутствия экспорта пиломатериалов (потери составили 2597 тыс. долл.).

Следует отметить, что продукция, произведенная на модернизированных производствах ОАО «Ивацевичдрев», не уступают по качеству продукции ведущих производителей.

Для одновременной оценки внешней и внутренней среды предприятия наиболее популярным методом исследования является SWOT-анализ. Использование данного метода позволяет определить зависимость между сильными и слабыми сторонами предприятия и угрозами, и возможностями со стороны внешней среды [4].

Анализ матрицы SWOT (табл. 2) показывает, что в современных условиях ОАО «Ивацевичдрев» довольно успешно работает.

Таблица 2. – Матрица SWOT-анализа

	Возможности:	Угрозы:
	<ol style="list-style-type: none"> 1.Выход на новые рынки. 2.Увеличение ассортимента. 3.Освоение новых направлений в производстве. 4.Появление новых поставщиков. 5.Совершенствование новых технологий. 6.Развитие рекламной деятельности. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Нестабильная экономическая и политическая обстановка. 2.Насыщение рынка. 3.Вмешательство государства в ценообразование. 4.Усиление конкуренции. 5.Сложность привлечения инвестиций. 6.Сокращение спроса на продукцию. 7. Усиление конкуренции.
Сильные стороны:	Сила и возможности:	Сила и угрозы:
<ol style="list-style-type: none"> 1.Высокое качество продукции. 2.Квалифицированный персонал. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Расширение ассортимента 2.Увеличение объёмов продаж. 3.Освоение новой доли рынка. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Совершенствование инновационной деятельности. 2.Внедрение новых технологий 2.Увеличение числа потребителей.
<ol style="list-style-type: none"> 3.Сильная организационная структура предприятия. 4.Применение современных технологий. 5.Гибкая ценовая политика. 	<ol style="list-style-type: none"> 4.Оптимизация процесса производства и снижения затрат. 5.Совершенствование рекламной деятельности. 	<ol style="list-style-type: none"> 4.Стимулирование персонала. 5.Расширение маркетинговых исследований.
Сильные стороны:	Сила и возможности:	Сила и угрозы:
<ol style="list-style-type: none"> 1.Высокая себестоимость продукции. 2.Зависимость от внешних источников финансирования. 3.Износ оборудования. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Модернизация оборудования. 2.Поиск альтернативных вариантов закупки материальных ресурсов. 3.Расширение каналов сбыта. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Улучшение материально-технической базы. 2.Внедрение инноваций в технологии производства. 4.Недостаточно рекламы в других регионах.

Примечание – Источник: собственная разработка по данным ОАО «Ивацевичдрев»

Предприятие производит качественную продукцию, узнаваемую на рынке, имеет квалифицированный персонал и использует современные технологии в производстве. В качестве слабых сторон была выявлена высокая материалоемкость и энергоемкость производства продукции, высокая зависимость рентабельности производственной деятельности предприятия от изменения цен на энергоносители и используемые сырье и материалы, износ оборудования, а также зависимость от внешних источников финансирования.

Исходя из полученной матрицы можно сделать вывод о том, что для оптимизации выпускаемых изделий ОАО «Ивацевичдрев» необходимо руководствоваться следующими принципами: продолжать реализацию ДСП И ЛДСП, укреплять свои конкурентные позиции на рынке. Так же следует пересмотреть и проанализировать реализацию пиломатериалов, и в соответствии с полученной информацией выстроить качественно улучшенную стратегию сбыта продукции.

Таблица 3. – Характеристика портфеля плана продаж стеновых материалов ОАО «Ивацевичдрев» за 2020-2021 гг.

Ассортимент продукции	Объем реализации, тыс. руб.		Доля рынка конкурента в 2021 г., %	Критерии матрицы	
	2020 год	2021 год		РР	ОДР
ДСП	110 246	111 850	98269	101,5	113,8
ЛДСП	224 387	223 337	170816	98,6	129,6
Пиломатериалы	24 184	16 762	17150	69,3	97,7
Мебель	7786	8 134	6750	104,5	120,5

Примечание – Источник: собственная разработка по материалам ОАО «Ивацевичдрев»

На основании данных, представленных в таблице 3, построим БКГ матрицу. Матрица БКГ имеет вид, представленный на рисунке 2.

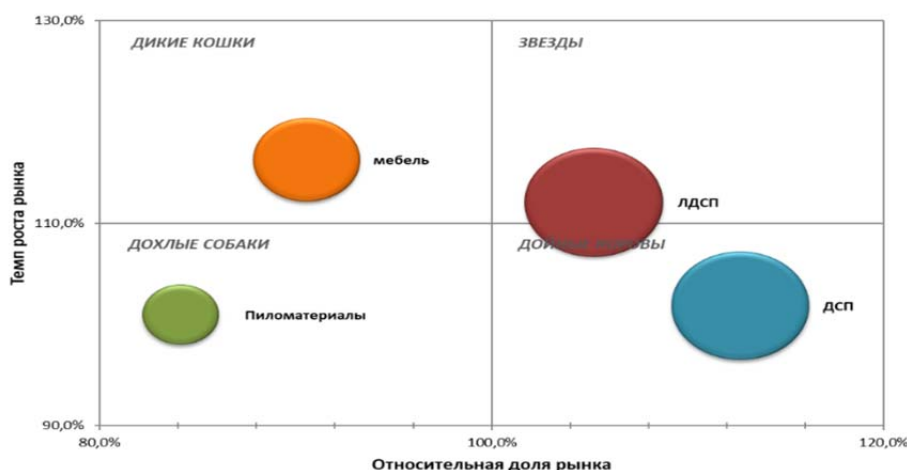


Рисунок 2. – Матрица БКГ на основании данных ОАО «Ивацевичдрев»

Примечание – Источник: бизнес – план предприятия ОАО «Ивацевичдрев»

Специально изучать позицию «диких кошек», чтобы установить, не смогут ли они при известных капиталовложениях превратиться в «звезд». В данной категории находится: мебель. Эти бизнес-область конкурирует в растущих отраслях, что

в свою очередь приводит к необходимости увеличения инвестиций с целью защиты своей доли рынка и гарантирования выживания на нем.

Для удержания конкурентных преимуществ следует уделить внимание: организации рекламной деятельности, рациональной организации труда, которая включает в себя улучшение использования рабочего времени, снижению трудоемкости выпускаемой продукции; совершенствования действующего процесса управления производством и качеством продукции.

Следует отметить, что на предприятии ОАО “Ивацевичдрев” для обеспечения этого направления проводятся следующие мероприятия:

- разрабатываются и реализуются планы переподготовки и повышения квалификации рабочих кадров и инженерно-технического состава.
- действует система выплат надбавок к заработной плате;
- проводится входной контроль качества сырья, материалов, комплектующих в соответствии с установленными требованиями;
- совершенствование производственных процессов на основе внедрения современного технологического оборудования;
- контроль качества производственных процессов;
- маркетинговая поддержка для развития торговых сетей;
- акции, выставочные мероприятия, презентации для увеличения продаж [5].

Таким образом, главным направлением изменений должно быть использование возможностей среды с привлечением сильных сторон организации для устранения слабостей и предотвращения угроз. К таким изменениям можно отнести, вхождение на новые рынки, модернизация и совершенствование производства, повышение мотивации персонала. В связи с этим предприятию необходимо периодически проводить работы по совершенствованию ценообразования, осуществлению рекламной деятельности и расширению ассортимента выпускаемой продукции, а также внедрению современных технологий при производстве товара и услуг.

Список использованных источников

1. История предприятия ОАО “Ивацевичдрев” [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://idrev.all.biz/info-history>. – Дата доступа: 07.02.2022.
2. Открытое акционерное общество “Ивацевичдрев” [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://idrev.by>. – Дата доступа: 08.02.2022.
3. Каталог продукции и её потребительские свойства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mystar.by/>. – Дата доступа: 14.02.2022.
4. Модернизация предприятия ОАО “Ивацевичдрев” [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mas.gov.by/ru/news_ru/view/modernizatsija-oao-ivatsevichdrev-dalapolozhitelnyj-effekt-kobjakov-255/. – Дата доступа: 16.02.2022.
5. Технологические процессы предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wfa.by/members-of-the-association/367/> – Дата доступа: 17.02.2022.