

УДК 348.242.2

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ОАО "ИВАЦЕВИЧДРЕВ"

Паршутич Ольга Александровна, к.э.н., доцент

Полесский государственный университет

Parshutich Olga Aleksandrovna, PhD in Economics,

Polesky State University, olgak1980@tut.by

Аннотация. Статья содержит материал, оценивающий конкурентоспособности организации ОАО «Ивацевичдрев», рассмотрены особенности конкурентоспособности предприятия, перечислены тенденции развития предприятия, направленные на конкурентоспособность.

Ключевые слова: конкурентоспособность продукции, конкуренты, лепестковая диаграмма, тенденции развития.

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.

Производство древесностружечных и ламинированных плит в Республике Беларусь сосредоточено на предприятиях концерна "Беллеспумбпром": ОАО "Ивацевичдрев", ОАО "Речицадрев", и ОАО "ФандОК" (тонкие ДСП) [36].

Лидирующие позиции по производству древесностружечных плит занимает ОАО "Ивацевичдрев" и ОАО "Речицадрев" 117 850 усл.м.куб., что, в свою очередь больше на 21 581 усл.м.куб., выпуска ОАО "Речицадрев". При этом ОАО "Ивацевичдрев" выпускает основной объем ДСП, пропитанной меламиновой смолой (63,3%). Необходимо отметить, что по объему выпуска пиломатериалов и мебели, лидирующие позиции занимают ОАО "Ивацевичдрев" и ОАО "ФандОК". ОАО "Ивацевичдрев" обладает выраженной специализацией по выпуску ламинированных плит, валовый выпуск в 2020 году составил 235 337 усл.м.куб.

Для того чтобы определить конкурентоспособность продукции на основе данных маркетингового отдела необходимо провести сравнительный анализ продукции предприятий с продукцией конкурентов. Для сравнения среди конкурентов ОАО "Ивацевичдрев" были выбраны ОАО "Речицадрев", и ОАО "ФандОК". Для анализа были выделены основные показатели, влияющие на конкурентоспособность ЛДСП, исходя из потребностей покупателей и особенностей производственного процесса.

На основании данных выявлено, что наиболее сильным конкурентом предприятия ОАО "Ивацевичдрев" является ОАО "Речицадрев". Для удержания конкурентных преимуществ ОАО "Ивацевичдрев" нужно снизить себестоимость и обеспечивать постоянное внедрение инноваций в технологии производства. Одной из главных задач для предприятия является информированность покупателей и качество продукции. Для этого нужно предприятию осуществлять рекламную деятельность, предоставлять скидки, внедрять новое оборудование, чтобы продукция пользовалась спросом на внешних и внутренних рынках.

Основными же конкурентами производителей Республики Беларусь, в том числе ОАО "Ивацевичдрев", являются российские предприятия, где осуществляется масштабная модернизация производства с целью обеспечения выпуска конкурентоспособной на мировом рынке продукции. Например, продукцию завода по производству ДСП компании "Кронспан" в г. Егорьевске Московской области на белорусском рынке реализует ИООО "Крона Белорашиа".

Сравнение конкурентов по цене представлено в таблице 1.

Таблица 1. – Сравнение конкурентов по цене

Конкуренты	ДСП	ЛДСП классика	ЛДСП Тренды	ЛДСП Фоновые
BYSPAN	280,00	6,21	7,50	8,52
Kronospan	250,00	5,90	7,11	7,91
Egger	310,00	8,24	9,64	9,80
Речицадрев	245,00	5,81	5,81	5,81

Примечание – Источник: данные предприятия ОАО "Ивацевичдрев"

Результаты сравнения цен на продукцию ОАО "Ивацевичдрев" с конкурентами показывают, что уровень цен средний. Цены превышают уровень "Kronospan" и "Речицадрев", но значительно ниже "Egger". По основным конкурентам выделены ключевые факторы успеха. По данным факторам была проведена взвешенная оценка, которая представлена в таблице 2.

Таблица 2. – Взвешенная оценка по ключевым факторам успеха

Ключевые факторы/ оценка силы	Вес	Ивацевич- древ	Kronospan	Речицадрев	Egger	VMG Industry
Качество/хар-ка	0,20	8/1,60	5/1,00	5/1,00	8/1,60	7/1,40
Репутация/имидж	0,10	7/0,70	5/0,50	4/0,40	9/0,90	6/0,60
Производственные возможности	0,05	6/0,30	9/1,35	4/0,20	8/0,40	4/0,20
Широта ассортимента	0,15	6/0,90	8/1,20	4/0,60	9/1,35	2/0,30
Сбытовая сеть	0,10	6/0,60	8/0,80	2/0,20	9/0,90	1/0,10
Маркетинг/реклама	0,15	5/0,75	8/1,20	2/0,30	9/1,35	1/0,15
Маркетинг/реклама	0,15	5/0,75	8/1,20	2/0,30	9/1,35	1/0,15
Финансовое положе- ние	0,05	4/0,20	8/0,40	2/0,10	8/0,40	8/0,40
Цена	0,20	7/1,40	8/1,60	8/1,60	4/0,8	7/1,40
Взвешенная общая оценка	1	6,45	8,05	4,40	7,70	4,55

Примечание – Источник: собственная разработка

Далее определим единичный показатель, который характеризует конкурентоспособность оцениваемого изделия (ЛДСП) при сравнении его с базовым по одному конкретному показателю. Для ЛДСП важным показателем является предел прочности при изгибе (согласно ГОСТу 32399-2013 оно не должно превышать 10 %). Повышение показателя ухудшает качество ЛДСП.

На основании данных технической характеристики ЛДСП рассчитаем групповой показатель, который объединяет единичные показатели по однородной группе параметров (технических, экономических) с помощью весовых коэффициентов, определяемых экспертным путем. Показатели по техническим параметрам для ЛДСП ФанДОК и ОАО "Речицадрев", будут следующими:

$$I_{т.п.} = 1*0,14+0,76*0,15+0,96*0,18+0,88*0,2+0,14*0,16+0,78*0,17= 0,76$$

$$I_{т.п.} = 1*0,14+0,85*0,15+0,98*0,18+1,28*0,2+1,12*0,16+1,10*0,17= 1,06$$

На следующем этапе произведем расчет группового показателя по экономическим параметрам для ЛДСП ФанДОК и ОАО "Речицадрев", соответственно :

$$I_{эп} = 5,81/6,21*1 = 0,93$$

$$I_{эп} = 7,08/6,21*1 = 1,14$$

На заключительном этапе рассчитаем интегральный показатель конкурентоспособности изделия. Интегральный показатель характеризует конкурентоспособность оцениваемого изделия при сравнении его с базовым по всем оценочным показателям. Он находится по формуле:

$$K = 0,76/0,93 = 0,82$$

$$K = 1,06/1,11 = 0,95$$

Из данных расчетов можно отметить, что ЛДСП ОАО "Ивацевичдрев" модель наиболее полно удовлетворяет запросы потребителя, чем другая модель (ФанДок), однако ЛДСП ОАО "Ивацевичдрев" уступает в некоторых технических характеристиках ОАО "Речицадрев".

По экономическим параметрам видно, что ЛДСП более конкурентоспособная по экономическим параметрам, потому что имеет наименьший групповой показатель, который равен 0,82. Это означает, что покупатель будет с большим желанием покупать данную модель, чем все остальные. По некоторым характеристикам ЛДСП: толщина, плотность предел прочности при изгибе, модель ФанДОК уступает конкурентам, поэтому выгоднее покупать ЛДСП. Несмотря на то, что он несколько дороже, но по техническим параметрам она конкурентоспособна ОАО "Ивацевичдрев" и ОАО "Речицадрев".

Интегральный показатель отражает различие между сравниваемой продукцией в потребительском эффекте, приходящемся на единицу затрат покупателя по приобретению и потреблению изделия. Из расчетов данного показателя конкурентоспособности видно, что ОАО "Речицадрев" и

ФандОК уступают ЛДСП ОАО "Ивацевичдрев" по конкурентоспособности, т.к. интегральный показатель меньше единицы (0,82 и 0,95).

Однако следует отметить, что ОАО "Ивацевичдрев" необходимо улучшить технические характеристики за счет внедрения нового оборудования, так как уступает конкурентному образцу ОАО "Речицадрев", но превосходит его по экономическим параметрам.

Для визуализации результатов сравнения ОАО "Ивацевичдрев" (BYSPAN) с ключевыми конкурентами по наиболее существенным факторам представим результаты анализа в виде лепестковой диаграммы (рисунок 1).

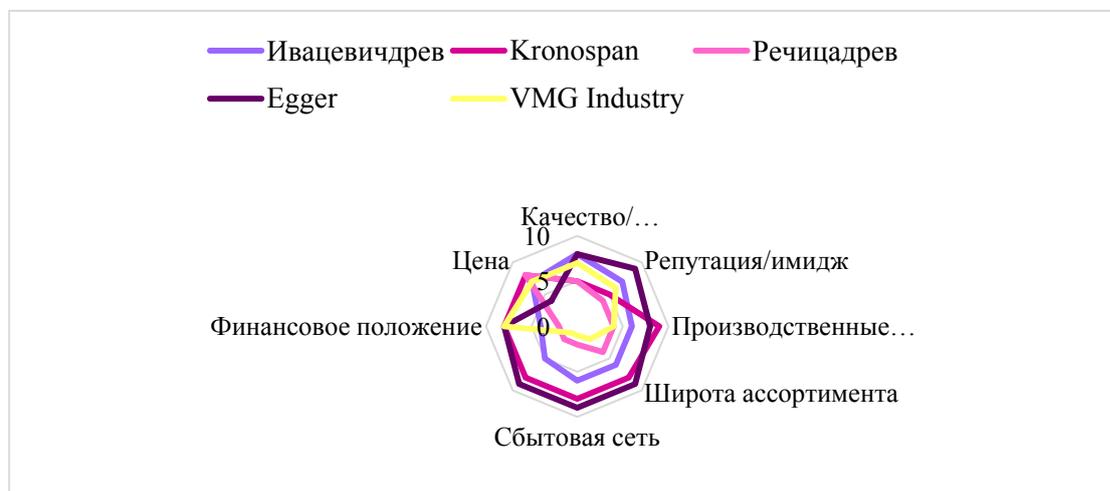


Рисунок – Многоугольник конкурентов

Примечание – Источник: [3]

Экспертная оценка показала, что лидирующую позицию занимает компания Egger, которая уступает продукции ОАО "Ивацевичдрев" по уровню цен, а по показателям качества и характеристикам товара компании находятся на одном уровне. Коммуникационная деятельность компаний-конкурентов сосредоточена на разработке рекламных презентационных материалов и каталогов, интеграции сервисов и приложений, участии в профильных выставках, проведении семинаров и др.

В настоящий момент рынок древесно-стружечных плит характеризуется существенным усилением конкуренции вследствие ввода в эксплуатацию нескольких заводов по производству аналогичной продукции. Данные события способствуют ухудшению позиций ОАО "Ивацевичдрев" на рынке России, вытеснению предприятия из отдельных регионов, а также вынужденному снижению цен на плитную продукцию. На сегодняшний день можно сказать, что потерял рынок Дальневосточного и Сибирского округов, а также частично Уральского и Приволжского округов Российской Федерации. Причиной является освоение мощностей завода "Увадрев-Холдинг" г. Ижевск и "Kronospan", г. Уфа, общей мощностью 815 тыс. куб. м. в год.

Также, снижение позиций ОАО "Ивацевичдрев" связано с освоением производства на новых заводах по производству древесностружечных плит и ламинированных древесно-стружечных плит компаниями: "Форте" (Fabryka MebliForte) г. Сувалки (Польша) и Egger г. Бискупец (Польша), а также модернизации по увеличению производственных мощностей действующих заводов ДСП. Учитывая выше изложенное, ожидается увеличение объемов производства древесностружечных плит в данном регионе, что приведет к увеличению конкуренции аналогичный продукт и, следовательно, уменьшение спроса.

По результатам проведенных исследований можно отметить, что на международном и белорусском рынках ЛДСП имеют место следующие сходные по своей направленности тенденции: увеличение спроса; потребители готовы переплачивать за более качественную продукцию, не содержащую вредных веществ и отвечающую мировым стандартам; предприятия отрасли активно модернизируют производство, включая в производственный процесс новые методики обработки плит для повышения конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках.

Список использованных источников

1. Загоруйко И.Ю. Изучение потенциала предприятия как основа конкурентоспособности предприятий малого и среднего бизнеса // Загоруйко И.Ю./ Материалы XII Российской научно-практической конференции для управленцев, 2020, Пермь, с. 25-28.
2. Кленина А.Н. Влияние внутренней среды предприятия и емкости целевого сегмента на конкурентоспособность розничных торговых предприятий // Кленина А.Н. / Фундаментальные науки и современность, 2019, №9 (30), с. 71-75.
3. Саенко И.И., Бандурина И.П. Оценка конкурентоспособности предприятия и пути ее повышения на предприятиях легкой промышленности (мебельной промышленности) // Саенко И.И., Бандурина И.П. /Управленческий учет, 2021, № 9-1, с. 226-235.