

## **ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ОАО «ИВАЦЕВИЧДРЕВ»**

*Е.В. Мискевич, магистрантка*

*Научный руководитель – Т.Г. Струк, к.э.н., доцент*

*Академия управления при Президенте Республики Беларусь*

ОАО «Ивацевичдрев» специализируется на выпуске ламинированных древесностружечных плит, поэтому проводилась оценка конкурентоспособности данного вида продукции на внутреннем и внешнем рынках.

На первом этапе оценки проводились маркетинговые исследования рынка, которые включают: исследование ёмкости рынка, определение изделий аналогов, анализ состояния конкуренции, определение уровня цен, тенденций развития, деятельности конкурентов, поставщиков и круга потребителей.

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.

Далее проводился сравнительный анализ продукции предприятий с продукцией конкурентов. Для сравнения среди конкурентов ОАО «Ивацевичдрев» были выделены ОАО «Витебскдрев» (1) и ОАО «Речицадрев» (2) (Республика Беларусь), ООО «Kronospan» (3) и ООО «Гагаринский фанерный завод» (4) (Российская Федерация). Для анализа были выделены основные показатели, влияющие на конкурентоспособность ЛДСП, исходя из потребностей покупателей и особенностей производственного процесса.

Основными показателями для сравнения, производимых предприятиями ламинированных

древесностружечных плит, являются: технология; оборудование (экономичность); количество декоров; обработка поверхности ЛДСП; степень водостойкости; выдерживаемое давление (прочность); класс эмиссии формальдегида, влажность, плотность, цена, каналы сбыта и продвижение товаров на рынке.

Сравнительный анализ был проведен на основе данных, полученных экспертным путем с помощью отдела по маркетингу и реализации продукции ОАО «Ивацевичдрев». Для оценки параметров была выбрана 10-балльная шкала.

На основании полученных групповых показателей конкурентоспособности проведен расчет относительных показателей конкурентоспособности для ОАО «Ивацевичдрев» по отношению к его конкурентам [1].

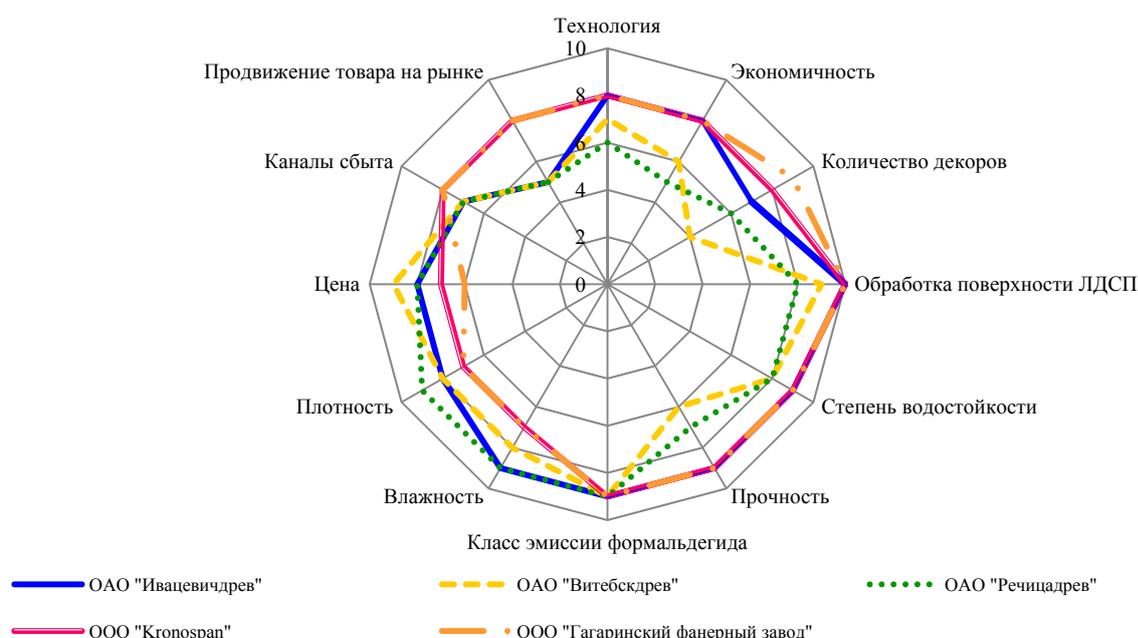
$$K_1 = 813,8 / 724,3 = 1,12;$$

$$K_2 = 813,8 / 729,9 = 1,11;$$

$$K_3 = 813,8 / 819,5 = 0,99;$$

$$K_4 = 813,8 / 818,7 = 0,99.$$

Данные, полученные в результате рейтингового сравнительного анализа, отражены в многоугольнике конкурентоспособности, в котором графически представлено расхождение позиций продукции ОАО «Ивацевичдрев» по отношению к продукции конкурентов (рисунок 1).



**Рисунок 1 - Многоугольник конкурентоспособности**

Полученные результаты позволяют наглядно оценить, по каким позициям продукция ОАО «Ивацевичдрев» наиболее полно отвечает запросам потребителей, а какие позиции являются слабыми. Каждая ось многоугольника конкурентоспособности отражает значения двенадцати исследуемых факторов по пяти рассмотренным предприятиям.

Таким образом, среди рассматриваемых предприятий лидером является ООО «Kronospan» (Московская область), поскольку групповой показатель конкурентоспособности товара данного предприятия составил 819,5. ОАО «Ивацевичдрев» отстает от непосредственного лидера на 5,7, а от другого российского конкурента (ООО «Гагаринский фанерный завод» Смоленская область) – на 4,9.

Что касается основных конкурентов в Республике Беларусь, то ЛДСП ОАО «Ивацевичдрев» превосходит ЛДСП как ОАО «Витебскдрев», так и ОАО «Речицадрев» о чем свидетельствуют рассчитанные групповые и относительные показатели конкурентоспособности. Так групповой показатель конкурентоспособности продукции анализируемого предприятия выше аналогичного

показателя ОАО «Витебскдрев» и ОАО «Речицадрев» на 89,5 и 83,9 соответственно, а относительные показатели конкурентоспособности продукции больше 1 ( $1,12 \geq 1$  и  $1,11 \geq 1$ ).

Главными критериями, по которым ОАО «Ивацевичдрев» уступает российским конкурентам, являются количество декоров, каналы сбыта и продвижение товара на рынке.

Анализ показателя количество декоров показал, что относительно широкий спектр декоров представлен предприятиями ООО «Гагаринский фанерный завод» (73 декора) и ООО «Kronospan» (53 декора). На ОАО «Ивацевичдрев» представлено 47 декоров. Хуже выбор на ОАО «Речицадрев» (20 декоров) - соответственно присвоено 6 баллов из 10. А на ОАО «Витебскдрев» широта декоров низкая и оценена четырьмя баллами.

Анализ качества ЛДСП показал, что на всех предприятиях класс эмиссии формальдегида находится в пределах норм. Формальдегид - это бесцветный газ с острым запахом, он оказывает отрицательное воздействие на организм человека. Класс эмиссии формальдегида показывает, сколько вредного вещества содержится в 100 граммах абсолютно сухой плиты. Для плиты класса E1 этот показатель не превышает 10 мг, для плиты класса E2 - 30 мг. Производство плиты с большим содержанием формальдегида недопустимо. На ОАО «Ивацевичдрев» и других оцениваемых предприятиях в основном выпускают плиты 1 и 2 сорта с классом содержания формальдегида E1.

По таким показателям качества как технология, экономичность, обработка поверхности ЛДСП, степень водостойкости, прочность, влажность и плотность ОАО «Ивацевичдрев» не уступает своим конкурентам, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Согласно полученным данным, цены на ламинированные древесностружечные плиты производства ОАО «Ивацевичдрев» конкурентоспособны.

В настоящий момент продвижение товара на рынке, в частности реклама для ОАО «Ивацевичдрев» оценено пятью баллами, так как предприятие не ведет активной рекламной кампании. Так за последние годы затраты на рекламу и маркетинг уменьшились на 38,6 % и составили 44 млн. руб. Следовательно, руководство предприятия должно уделить внимание повышению уровня этих критериев, дабы иметь еще более устойчивую позицию на рынке. А самое главное, необходимо разработать стратегию маркетинга на предприятия.

В заключение следует отметить, что проведенная комплексная оценка конкурентоспособности продукции показала необходимость ОАО «Ивацевичдрев» больше внимания уделять продвижению товара на рынке и каналам сбыта для повышения конкурентоспособности, как предприятия, так и продукции на внешнем и внутреннем рынках.

#### **Список использованных источников:**

1. Производство древесностружечных плит и ламинированной ДСП // ОАО «Ивацевичдрев» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ivacevichdrev.by/>. - Дата доступа: 22.07.2012.