

УДК 658:005.332.4(476)

## **УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

*А.А. Климкова,  
ЭФ, 4 курс*

В рыночной экономике основным фактором коммерческого успеха любого предприятия является конкурентоспособность его продукции, т.е. насколько лучше она продуктов-аналогов, выпускаемых конкурирующими предприятиями.

Актуальность работы выражается в том, что для Беларуси перво-степенной становится задача повышения конкурентоспособности товаров с опорой на рост эффективности деятельности отечественных производителей и усиление государственного регулирования.

На протяжении всего существования на рынке сбыта важнейшим вопросом для предприятия является изучение конкурентоспособности продукции. Это необходимо потому, что в основу работы предприятия закладывается наиболее эффективный с точки зрения сбыта товара принцип: сначала узнать, какой товар, с какими потребительскими свойствами, по какой цене, в каких количествах и в каких местах хочет приобретать потенциальный покупатель, а потом уже только думать об организации производства.

Одной из основных задач в деятельности производителя является управление разработкой и предложением потребителям продукции, которая удовлетворяет их потребности. Однако на рынке предложение продукции с аналогичными функциями осуществляется, как правило, несколькими производителями. Любое предприятие заинтересовано, чтобы его продукция наилучшим образом удовлетворяла потребности клиентов, т.е. являлась конкурентоспособной. Поэтому также важной задачей предприятия является управление конкурентоспособностью продукции. Но, чтобы управлять конкурентоспособностью товара, нужно знать уровень его конкурентоспособности по отношению к товарам с аналогичными функциями, в чем и заключается главная задача оценки конкурентоспособности продукции.

Объектом исследования является ОАО «Атлас-Пинск».

Рассмотрев производственный потенциал ООО «Атлас-Пинск», его организационную структуру и финансовое состояние можно сказать, что данное предприятие имеет устойчивую тенденцию к развитию, о чем говорит темп прироста выпуска продукции в 2008 году равный 98%, выручка увеличилась на 1141,4 млн. руб., себестоимость 899 млн. руб., не смотря на то, что темп роста себестоимости

оказался выше темпа роста выручки все же предприятию удалось сработать с прибылью в размере 599 млн. руб. Производительность труда при росте выпуска продукции и численности 76 чел. составила 37,1 млн. руб., что на 53,7% выше, чем в прошлом году. Заработная плата работникам увеличилась на 23,1% и составила 680658 руб. По результатам деятельности предприятие имеет положительные показатели рентабельности на конец отчетного 2008 года: продаж +22,8%; совокупного капитала +47,3%; затрат +29,6%.

Основной задачей предприятия на 2009г. является увеличение объема выпуска продукции и услуг, расширение рынков сбыта, снижение себестоимости и увеличение прибыли.

Основным видом деятельности ООО является производство деревянных окон и балконных дверей из профиля ПВХ и изделий из древесины, производство металлических изделий, разработка проектно-сметной документации для строительства зданий и сооружений 2 уровня сложности, электромонтажные работы.

В настоящее время существует устойчивый спрос на все виды производства, осуществляемые ООО «Атлас-Пинск» как на рынках Беларуси, так и за ее пределами.

Так объем производства продукции вырос в целом за период в 5,8 раз, а производство пластиковых окон в 17,3 раза, что говорит о том, что продукция из изделий ПВХ и погонажных изделий из древесины имеют устойчивый спрос. Наибольшую сумму от продаж в структуре реализованной продукции приходится на пластиковые окна и двери из ПВХ. Разработка проектно-сметной документации принесла в 2008 году 786 млн. руб. выручки, что на 173 млн. руб. больше чем за предыдущий год. В целом темп роста поданной услуге составил 291%. Выручка от проведения монтажных работ увеличилась в 6 раз, но все равно данная услуга занимает последнее место в выручке.

В настоящее время ООО «Атлас-Пинск» выпускает востребованную продукцию, рассчитанную на покупателя с различной покупательской способностью. Собственное производство окон и дверей из профиля ПВХ и древесины позволяет обеспечивать бесперебойную поставку продукции любому заказчику в размере 5 тыс. м<sup>2</sup>.

Основными конкурентами по производству данного вида продукции в РБ являются ЗАО «Забудова» г. Минск, ООО «Фэнстер» г. Борисов, ЧУПП «Ровента», «Вестерфилд», ООО «Лайк-Пол» г. Брест.

Потенциальные конкуренты – возможное появление других предприятий, а также частные фирмы, изготавливающие окна и двери под заказ.

ЗАО «Забудова» имеет самые высокие показатели среди производителей данного вида продукции, второе место среди произво-

лей занимает ООО «Вестерфилд», ООО «Атлас-Пинск» занимает второе место по технологии, организации управления, и производству.

На основании данных о себестоимости, отпускной цене и уровне качества, можно сделать вывод, что окна и двери из ПВХ производства ООО «Атлас-Пинск» наиболее конкурентоспособны по сравнению с конкурентами.

Однако, как показал анализ условий работы производителей окон и дверей из ПВХ, конкуренты ООО «Атлас-Пинск» опережают по ряду других показателей, а именно:

А) минимальные сроки исполнения заказов (от 7 до 12 дней);

Б) предложение покупателям нескольких видов тонировки дерева (не менее 10);

В) наличие у ряда производителей складской программы (в складскую программу входят наиболее продаваемые модели в «популярном» крашении).

Сопоставив как технические, так и экономические параметры товаров-конкурентов и рассчитав сводный индекс по пяти конкурентам ООО «Френстер», ЗАО «Забудова», ЗАО Вестерфилд», ООО «Лайк-Пол», ЧУПП «Ровента», можно сделать вывод, что продукция ООО «Атлас-Пинск» более конкурентоспособна, чем продукция конкурентов.

Произведя оценку конкурентоспособности продукции ООО «Атлас-Пинск», при этом учитывая, что цена – ниже, чем у конкурентов, качество на уровне конкурентов, ассортимент – до 5% меньше, чем у конкурентов.

Из выше изложенного можно сделать вывод, что, в общем, производство и выпуск окон и дверей ПВХ достаточно конкурентоспособно, и ООО «Атлас-Пинск» занимает крепкую позицию среди производителей данного вида продукции в Республике Беларусь

Для того, чтобы продолжать ООО «Атлас-Пинск» совершенствовать политику по поддержанию уровня конкурентоспособности продукции, необходимо нацелить предприятие, во-первых, на постоянное внедрение в производство новых, более совершенных изделий; во-вторых, на неуклонное сокращение всех видов затрат на производство продукции; в-третьих, на повышение качественных и потребительских характеристик при снижении цен на выпускаемые изделия, что и должно в итоге создать условия для победы в конкурентной борьбе.

Создание рекламного продукта при его внедрении позволяет получить следующий эффект: затраты на рекламу в ООО «Атлас-Пинск» оставят 484 тыс. руб., а экономический эффект рекламной

кампании равен – 33,8 млн. руб. в квартал, т.е. в месяц предприятие получит дополнительно около 11 млн. руб. прибыли.

Применение современных технологий позволит через улучшение качества производства окон и дверей из ПВХ выпускаемых ООО «Атлас-Пинск», улучшить их конкурентоспособность на рынке данного товара. Помимо этого предприятие получит еще и экономический эффект в размере 14,3 млн. руб.

Таким образом, стратегические цели и задачи деятельности ООО «Атлас-Пинск»:

- увеличение своей доли на рынке продукции;
- ориентация на новые сегменты покупателей;
- повышение конкурентоспособности.

Долгосрочные задачи системы управления конкурентоспособностью ООО «Атлас-Пинск»:

- сохранение стабильного положения на рынке;
- увеличение объемов продаж;
- удержание и возможное расширение доли рынка;
- формирование и стимулирование спроса на все виды продукции.

В заключении можно сказать, что предприятие обладает достаточным потенциалом, как производственным, так и кадровым, для повышения его конкурентоспособности. Необходимо, чтобы руководство уделяло больше внимания маркетинговой и рекламной деятельности, что будет способствовать более эффективной организации производства и торговой деятельности, а, следовательно, и повышению конкурентоспособности продукции на предприятии.