

Д. Д. ПЕКАНОВА, А. М. КРИЦКАЯ
(г. Гомель, Гомельский филиал Международного университета
«МИТСО») Науч. рук. **А. М. Крицкая**

ПРОЦЕСС ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «УКХ «БОБРУЙСКАГРОМАШ»)

На современном этапе экономического развития обеспечение конкурентоспособности Республики Беларусь является важнейшей проблемой, характеризующей не только положение страны на мировом рынке, но и определяющей в значительной степени её национальную безопасность. Экономика является конкурентоспособной в мире, если экономические институты и политика страны обеспечивают устойчивый и быстрый экономический рост [1, с. 27]. Структура конкурентоспособности каждой страны сильно различается, поскольку ни одно государство не может быть конкурентоспособным во всех или хотя бы в большинстве отраслей. В конечном итоге страны достигают успеха в определенных отраслях, потому что их внутренние условия оказываются в соответствующих случаях наиболее динамичными и перспективными. В отличие от категорий конкурентоспособности продукции, товара, предприятия, относящихся к сфере микроэкономики, конкурентоспособность национальной экономики имеет ярко выраженный макроэкономический характер [2, с. 50].

Улучшение качества товаров – основа процветания не только самого предприятия, однако и всего государства в целом. В первую очередь конкурентоспособность национальной экономики Республики Беларусь есть её готовность поставлять на внутренний и внешний рынок товары, соответствующие платежеспособному спросу по цене и качеству, присваивать в достаточном объеме доход. Конкурентоспособность продукции по цене и качеству позволяет национальному производителю продавать продукцию по мировым ценам, сохранять рыночные позиции, поддерживать приемлемые объемы продаж, быть творцом «экономической моды» и присваивать избыточную прибыль. Наличие высококлассной продукции позволяет стране обеспечивать товарную конвертируемость, адекватно реагировать на возникающие внешние шоки [3, с. 270].

Анализ конкурентоспособности продукции ОАО «УКХ «Бобруйскагромаш» показал, что предприятие располагает продукцией, которая по показателям функционального назначения находится на уровне, а по некоторым изделиям превосходит зарубежные аналоги. Однако, по ряду показателей, связанных с надежностью, долговечностью, обслуживанием, которые существенно влияют на конкурентоспособность, изделия предприятия уступают аналогам. Конкурентоспособность предприятия недостаточно высокая, приблизительно на 35% ниже мирового уровня. Конкурировать на внешнем рынке предприятию с такими товарами не предоставляется в полной мере.

Главным направлением развития стратегии в области конкуренции для ОАО «УКХ «Бобруйскагромаш» будет являться восстановление позиций на рынках России, Украины и других стран СНГ. Наиболее приоритетным из них признается рынок России. По данным Минсельхозпрода России обеспеченность аграрного сектора сельскохозяйственными орудиями составляет 67%. В настоящее время парк основных видов сельскохозяйственной техники не превышает 45-65% от нормативного.

Также значимым направлением в конкурентной борьбе ОАО «УКХ «Бобруй-

скагромаш» является снижение себестоимости продукции и повышением качества выпускаемых товаров, что приведет к снижению цены и увеличению объемов реализации за счет создания «гибких» производственных мощностей механообрабатывающего производства с обновлением активной части основных фондов, позволяющих улучшить качество и надежность выпускаемой сельскохозяйственной техники, что непосредственно положительным образом повлияет на финансовое состояние. В первую очередь снижение расходов на анализируемом предприятии связано с уменьшением расходов на оплату труда, т.е. если раньше на зубошлифовальном станке работало 6 человек, то на новом шлицевальном станке достаточно 4 человека. Снижение расходов также связано с тем, что новый станок является менее энергоемким, что непосредственно сказывается на снижении расходов предприятия. Кредит для ОАО «УКХ «Бобруйскагромаш» на сумму 13°597,6 млн. руб. на 3 года под 28°% годовых с равномерным погашением станет для предприятия одним из вариантов получения денежных средств. Доходы от реализации мероприятия будут получены в большей степени за счет модернизации оборудования, а также за счет повышения конкурентоспособности производимой продукции. Следовательно, обновление зубошлифовальных станков на шлицевальные станки с ЧПУ способствует приросту чистой прибыли в размере 57°367,8 млн. руб. Источником в качестве финансирования данного мероприятия выступит банковский кредит на 3 года. Чистый приведенный эффект мероприятия составит 28°198,3 млн. руб. На основании исследования внутренней и внешней среды ОАО «УКХ «Бобруйскагромаш» был определен фактор, снижающий конкурентоспособность на 15°%. Конкурентное преимущество предприятия, связанное с более низкой ценой продаж изделий, сглаживается за счет высоких затрат, возникающих в процессе эксплуатации, т.е. за счет высокой цены потребления. Поэтому основные пути повышения конкурентоспособности продукции ОАО «УКХ «Бобруйскагромаш» связаны с ценовой политикой. На ОАО «УКХ «Бобруйскагромаш» – это система мероприятий по установлению предприятием цен на сельскохозяйственную технику, выводимую на рынок, их корректировка в ходе продаж в зависимости от ситуации, проводимая с целью овладения и поддержания намеченной доли рынка. Таким образом, основное предназначение ценовой политики сводится к решению как оперативных задач, связанных с реализацией товара, находящегося на определенной стадии его жизненного цикла, так и стратегических задач, заключающихся в адекватной реакции на действия конкурентов.

После внедрения скидки 10°% на определенный вид продукции ОАО «УКХ «Бобруйскагромаш» планирует реализовать пресс-подборщик рулонный в количестве 150 ед. по цене со скидкой 818,4 млн. руб., оборачиватель лент льна – 116 ед., снижение обосновывается тем, что на 2015 год значительно снизились заказы на поставку оборачивателей лент льна, сушилка для зерна – 123 ед. по цене со скидкой 801,6 млн. руб., агрегат почвообрабатывающий – 71 ед. по цене 890,8 млн. руб. Прирост прибыли от внедрения системы скидок равен 42°206,2 млн. руб. За счёт введения данной скидки ОАО «УКХ «Бобруйскагромаш» планирует получить прирост объема на 7°%, а текущий (годовой) экономический эффект составит 122,9 млн. руб.

На основании вышеизложенного можно отметить, что внедрение системы скидок и снижение цены на 10°% является эффективным и экономически обоснованным, что будет привлекать внимание новой аудитории покупателей, а также позволит не терять клиентов, что в свою очередь будет положительно влиять на деятельность ОАО «УКХ «Бобруйскагромаш» и поможет снизить вероятность риска наступления банкротства.

Список используемой литературы

- 1 Царёв, В. В. Современные методы обеспечения конкурентоспособности в предпринимательстве / В. В. Царёв, В. В. Черныш, А. А. Контарович. – М.: Юнити – Дана, 2011. – 58 с.
- 2 Конкурентоспособность предприятия. Учебно-методический комплекс: учеб. пособие/ Н. В. Немогай, Н. В. Бонцевич, В. В. Садовский. – Гомель: ЦИИР, 2009. – 89 с.
- 3 Национальная экономика Беларуси: основы стратегии развития / И. М. Лемешевский. – Минск: ФУАинформ, 2012. – 384 с.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМ. Ф. СКОРИНЫ