

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

ENSURING THE COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

E. Krug

Annotation

In modern conditions of development, industrial enterprises need to determine the direction for improving the industrialization of their own activities that enhance the competitiveness of the market.

Keywords: competitiveness, competitive advantage, internal competitiveness, external competitiveness.

Круг Элеонора Александровна
К.э.к.н., доцент, Псковский филиал
Санкт-Петербургского экономического
университета

Аннотация

В современных условиях развития, промышленным предприятиям необходимо определять направления по совершенствованию индустриализации собственной деятельности, способствующие повышению конкурентоспособности на рынке.

Ключевые слова:

Конкурентоспособность, конкурентные преимущества, внутренний уровень конкурентоспособности, внешний уровень конкурентоспособности.

Высокий уровень конкурентоспособности промышленного предприятия является важнейшими условиями его успешного развития на рынке. Особое значение обеспечения должного уровня конкурентоспособности приобретает в аспекте возрастающих требований со стороны потребителей на фоне изменяющихся условий промышленного развития рынка.

Конкурентоспособность промышленного предприятия определяется наличием спроса на продукцию, зависящее от качества и цены реализации продукции.

Условием обеспечения конкурентоспособности выступают факторы конкурентоспособности предприятий. Под факторами конкурентоспособности предприятия понимают те явления или процессы производственно-хозяйственной деятельности предприятия и социально-экономической жизни общества, которые вызывают изменения абсолютной и относительной величины уровня конкурентоспособности предприятия [1].

С целью оценки конкурентоспособности была проанализирована конкурентная позиция ООО "ПРОМГАЗ-ТЕХНОЛОГИЙ", активно работающее на региональном рынке Псковской области, является постоянным участником международных специализированных выставок. Опыт участия на выставках, общение с коллегами и заказчиками служит толчком к дальнейшему развитию компании, модернизации оборудования, расширению выпускаемого ассортимента и укреплению стабильных

деловых отношений.

Оценка конкурентоспособности предприятия проводилось путем исследования внутренних и внешних критериев, отражающих конкурентное положение предприятия на рынке.

Согласно методике Поповой Л. А. при оценке внутренней конкурентоспособности, необходимо учитывать следующие критерии [2]: объем продаж, затраты на рекламную деятельность, конкурентоспособность по цене и др. Данная методика, была адаптирована под деятельность ООО "ПРОМГАЗ-ТЕХНОЛОГИЙ".

При оценке ценового диапазона использовались данные маркетингового отдела, который регулярно проводит исследование рыночной ниши и сравнивает ценовой уровень фирмы и основных конкурентов. Так, по продаже противопожарных средств, цены фирмы остается средней на рынке. По такому виду продукции, как: промышленные газы, цена фирмы остается на уровне выше среднего, что не всегда устраивает клиентов, некоторые из которых отдадут предпочтение продукции конкурентов. Услуги по ремонту баллонов и доставке баллонов остаются самыми низкими на рынке, что является конкурентным преимуществом предприятия. Расходы на рекламную деятельность были выше в 2014г, что связано с использованием различных рекламных средств. Однако в 2015г было принято решение отказаться от таких рекламных носителей, как газеты: "Фишка", "Псковская правда", в

связи с их низкой эффективностью. На основании представленных данных был проведен расчет коэффициентов, отражающих конкурентоспособность предприятия на рынке, в сравнении с его предыдущим периодом. Внутренняя конкурентоспособность, отражающая эффективность развития предприятия в 2015г снизилась на 4,73 балла и составил 5,07 баллов, что негативно повлияло на конкурентное положение предприятия на рынке.

Сложившаяся ситуация требует дополнительного анализа, направленного на оценку внешних конкурентных преимуществ/недостатков компании. Основными конкурентами предприятия на региональном рынке являются: ООО "Техносвар", ООО "Сварочный центр", ООО "Эр Ликид". В исследовании в качестве экспертов приняло участие 63 компании.

На основании проведенной оценки критериев, отражающих конкурентоспособность предприятия можно сделать вывод, что компанией лидером на рынке криогенного и компрессорного оборудования, является ООО "Эр Ликид" ($K_k=4,35$), что связано с тем, что компания работает на мировом рынке с 1902 года, занимается самостоятельным производством газов, что позволяет придерживаться средней ценовой политики. Анализируемое предприятие занимает вторую позицию ($K_k=4,19$), что связано с недостатками в области качества оказываемых услуг и ценой на представленные услуги/продукцию выше среднерыночной. Недостаточно высокий уровень качества технологического процесса приготовления газов и смесей на их основе связано с тем, что используемые технологии производства газовых смесей отстают от технологий крупных европейских компаний, представителем которой на рынке Псковской области является ООО "Эр Ликид". Среднюю позицию на рынке занимает ООО "Техносвар" ($K_k=3,54$), что связано с меньшей удовлетворенностью предприятий-заказчиков такими критериями, как: качество продукции, профессионализм сотрудников, ценовая политика и охват рынка. Компанией-аутсайдером на рынке является ООО "Сварочный центр" ($K_k=3,51$), на что повлияли оценки ниже среднего

по критериям: ценовой уровень, широта ассортимента, опыт работы и охват рынка.

Для более глубокой оценки факторов, вызывающих неудовлетворенность клиентов была дана оценка факторам, влияющим на качество и ценовой уровень продукции ООО "ПРОМГАЗ-ТЕХНОЛОГИЙ" на рынке. Как показал опрос, в меньшей степени клиенты удовлетворены качеством закаченного сжиженного газа в баллоны и параметрами самих баллонов. На предприятии используют устаревшие модели баллонов для сжиженных газов, которые были изготовлены более 20 лет назад. В результате чего, многие баллоны подвержены ржавчине, наружная поверхность подвергается атмосферной коррозии, это приводит к диффузии газов, происходит загрязнение закачиваемого газа в баллоны.

Высокий уровень цен на промышленные газы, связан с тем, что ООО "ПРОМГАЗ-ТЕХНОЛОГИЙ" не может самостоятельно производить полный цикл услуг, поскольку вынужден закупать сырье и производить газообразный продукт из жидкого покупного газа.

Таким образом, с учетом внутреннего анализа деятельности предприятия можно рассчитать общий коэффициент конкурентоспособности предприятия, равный $4,63 ((5,07+4,19)/2)$, что является средним значением, и в дальнейшем необходимы определенные действия по обеспечению более высокого уровня конкурентных преимуществ компании на рынке.

На основании проведенного исследования был предложен комплекс мероприятий направленных на обеспечение более высокого уровня конкурентоспособности предприятия на рынке.

Для снижения неудовлетворенности клиентов и повышения конкурентных преимуществ компании на рынке предлагается заменить устаревший баллонный парк. Для замены баллонного парка предлагается закупить современные виды баллонов в ООО "Криоген", г. Рязань.

Таблица 1.

Описание причин неудовлетворенности клиентов качеством.

Описание проблемы	Характеристика причин
Неудовлетворенность качеством баллонов	<ol style="list-style-type: none"> 1. Срок изготовления баллонов более 20 лет. 2. Многие баллоны имеют места ржавчины, что приводит к их коррозии. 3. Большой вес баллона. 4. Небольшое количество закачиваемого газа. 5. Небольшое количество баллонов, которые способен перевезти автомобиль за один рейс.
Неудовлетворенность качеством промышленного газа	<ol style="list-style-type: none"> 1. Коррозия приводит к диффузии газов, в результате чего происходит загрязнение закачиваемого газа. 2. Нарушение дисциплины труда отдельными сотрудниками.

Таблица 2.

Сравнительная техническая характеристика современных и устаревших моделей баллонов.

Параметр	Современная модель	Устаревшая модель	Отклонение
Вес, кг	57	75	-18
Количество закачиваемого газа, м ³	10,3	6,3	4
Общее количество, шт	612	4000	-3388
Цена, руб.	11000	2500	8500

Таблица 3.

Сравнительная характеристика расходов на закачивание газов.

Вид расходов	До установки газового комплекса	После установки газового комплекса
Расходы на заработную плату и пр. выплаты на персонал, тыс. руб.	2 169 583	2 169 583
Расходы на электроэнергию	1106560	1029101
Аренда помещения	923160	923160
Годовая сумма амортизации	30000	7500
Итого	4 229 303	4 129 344

Таблица 4.

Оценка экономического эффекта от повышения качества продукции.

Мероприятия	Расходы	Выручка	Эффект
Замена баллонного парка	6922665	10000000	3077335
Замена станции наполнения технических газов	5279344	19638000	14358656
Всего	12202009	29638000	17435991

Таблица 5.

Оценка экономического эффекта от снижения цены.

Мероприятия	Расходы	Выручка	Эффект
Установка воздухоразделительная стационарная АжКж-0,009	13844949	46988000	33143051

Общие расходы предприятия на обновление баллонного парка с учетом себестоимости транспортных расхо-

дов составят 6922665,4 руб. Экономия от замены баллонного парка составит: 30,8%, 10000000 (продажа ус-

Таблица 6.

Прогноз увеличения конкурентоспособности.

Параметры	Эталон	До мероприятий		После мероприятий	
		(ai)	откл	(ai)	откл
Качество продукции	0,2	3,8	0,76	4,1	0,82
Оперативность оказываемых услуг	0,12	4,7	0,564	4,7	0,564
Профессионализм сотрудников	0,11	4,9	0,539	4,9	0,539
Условия платежа	0,1	4,3	0,43	4,3	0,43
Цены на товары/услуги	0,14	3,2	0,448	3,6	0,504
Место расположения	0,05	4,8	0,24	4,8	0,24
Опыт работы на рынке	0,08	4,2	0,336	4,2	0,336
Охват рынка	0,08	4,7	0,376	4,7	0,376
Широта ассортиментной линейки	0,12	4,1	0,492	4,1	0,492
Коэффициент конкурентоспособности	1		4,19		4,30

Таблица 7.

Прогноз развития коэффициентов конкурентоспособности.

Наименование показателя	Год	
	До мероприятий	После мероприятий
Коэффициент изменения объема продаж ($k_{\Delta O_n}$)	1,01	1,62
Коэффициент коммерческой подготовки (k_{KP})	1,12	1,12
Коэффициент управленческой подготовки (k_{UP})	1,23	1,23
Коэффициент уровня цен ($k_{УЦ}$)	1,008	1,08
Коэффициент рекламной деятельности (k_{PD})	0,7	0,7
Коэффициент конкурентоспособности	5,07	5,75

таревших баллонов) – 6922665,4 (расходы на замену баллонов)].

Для повышения качества закачивания промышленного газа (сварочной смеси) предлагается купить и установить станцию наполнения технических газов. Установка данного комплекса позволит не только снизить влияние человеческого фактора на процесс закачивания газа, но и приведет к уменьшению времени на закачивание газа в баллон, более точному дозированию сварочной смеси, что позволит увеличить производительность данного процесса.

Новая модель станции позволит наполнять газовой смесью большее количество баллонов (на 23400 шт. в год), что приведет к росту выручки предприятия от продажи газовой смеси. С учетом того, что новая модель позволит четко дозировать закачиваемую газовую смесь, качество конечного продукта увеличится, что позволит повысить показатель "качество продукции".

Предполагается, что введение в эксплуатацию комплекса позволит не только повысить качество процесса закачивания газа, но и снизит расходы предприятия, **таблица 3.**

В целом, расходы предприятия на установку данного комплекса составят 5279344 руб. (с учетом покупки, доставки и монтажа).

Общий экономический эффект от мероприятий по повышению качества продукции представлен в **табл. 4**.

Следовательно, предложенные направления являются экономически эффективными и могут быть использованы в деятельности анализируемого предприятия в целях повышения удовлетворенности потребителей качеством реализуемых товаров.

Как было сказано выше, ООО "ПРОМГАЗ-ТЕХНОЛОГИИ" не может оказывать полный спектр услуг по производству и продаже промышленных газов (кислорода). На предприятии отсутствует воздухоразделительная установка, в результате чего сырье для производства газообразного продукта закупается у ООО "Эр Ликид", г. Череповец. Для снижения себестоимости продукции и конечной реализационной стоимости предполагается установить воздухоразделительную стационарную установку АжКж-0,09. Работа установки основана на принципе разделения воздуха методом глубокого охлаждения, что позволяет использовать атмосферный воздух в качестве бесплатного сырьевого материала.

В настоящее время предприятие перерабатывает 1300 тонн кислорода, после установки АжКж-0,09 предприятие сможет перерабатывать 1382 тонны газа в год. Если исходить из стоимости 1м³ устаревшего баллона, вместимостью 6,3 м³, то она составляет 36,5 руб. С

учетом того, что вместимость новых моделей баллонов увеличится до 10,3 м³, то по учету параметров устаревшего баллона стоимость составила бы 376 руб. (230-6,3x10,3). Руководство предприятия в целях повышения удовлетворенности клиентов планирует снизить стоимость на 10%, т.е. скидка с каждого баллона составит 36 руб., а конечная стоимость баллона газа будет 340 руб.

Экономический эффект от внедрения установки АжКж-0,09 составит, **табл. 5**.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод, что итоговая стоимость 1 баллона газа (с учетом вместимости баллона) уменьшится на 10%, что приведет к повышению удовлетворенности клиентов критерием "цена" продукции.

Применение предложенных мероприятий способствует повышению внешних конкурентных преимуществ компании на рынке и привлечению дополнительного числа клиентов, **табл. 6**.

За счет изменения отдельных критериев отражающих внутренние конкурентные преимущества компании был рассчитан интегральный показатель конкурентоспособности.

Применение предложенных мероприятий будет способствовать повышению конкурентных преимуществ компании на рынке и привлечению дополнительного числа клиентов. Общий уровень конкурентоспособности при этом составит 5,03 баллов. Срок окупаемости всех мероприятий окупится менее чем за один год.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арбатска Е.А. Методический подход к оценке конкурентоспособности предприятий сферы услуг : дис...канд. эконом. наук. – Иркутск, 2015. – 158 с.
2. Попова, Л. А. Маркетинговое обеспечение конкурентоспособности мебельных предприятий на отечественном рынке : дис...канд. эконом. наук. – Воронеж, 2010.– 191 с.

© Э.А. Круг, (eleonora_krug@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

