

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ВЫПУСКУ ГИДРОТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

Е. Г. Данченко

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический
университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

Научный руководитель Е. А. Кожевников

Субъекты хозяйствования Республики Беларусь функционируют в настоящее время в очень непростых условиях. Жесткая конкуренция на внутреннем и зарубежном рынках; сочетание тенденций глобализации с протекционистскими мерами ряда стран и экономических союзов; динамичность и неурегулированность на рынках энергоносителей; трудности становления Евразийского экономического союза – это только несколько ключевых проблем из целого набора, воздействующего на белорусские предприятия.

Особенно наглядно это проявляется на промышленных предприятиях, связанных с машино- и станкостроением. Причем те из них, которые не выпускают конечную продукцию, а изготавливают комплектующие узлы, агрегаты, оборудование, находятся еще в более сложных и противоречивых условиях. Поэтому нами в качестве объекта исследования было выбрано открытое акционерное общество «САЛЕО-Гомель».

Формирование данного предприятия относится к далеким шестидесятым годам XX в., когда на базе цеха жаток завода «Гомсельмаш» был создан завод «Гидропривод» по производству гидроаппаратуры. Основная номенклатура на момент создания предприятия – гидроцилиндры, предназначенные для установки в гидросистемы сельскохозяйственной техники, выпускаемой заводом «Гомсельмаш». В 2001 г. предприятие приобрело статус республиканского унитарного предприятия, а в 2004 г. вошло в состав Минского тракторного завода. В 2007 г. предприятие стало резидентом свободной экономической зоны «Гомель-Ратон». В августе 2014 г. «Гидропривод» включен в состав холдинга «Салео» и в 2015 г. переименован в ОАО «САЛЕО-Гомель».

ОАО «САЛЕО-Гомель» как производитель занимает весомую позицию на рынке и является одним из ведущих предприятий-изготовителей гидравлической продукции для производства и ремонта дорожно-строительной и сельскохозяйственной техники.

Предприятие производит контрольно-регулирующую гидроаппаратуру для тракторов и мобильной техники, встраиваемую и модульную аппаратуру для универсальных металлорежущих станков, автоматических линий и агрегатного оборудования для отраслей промышленности и сельского хозяйства, аксиально-поршневые насосы и гидромоторы для дорожной, строительной, подъемно-транспортной, коммунальной, мелиоративной, сельскохозяйственной, лесной и другой гидрофицированной техники, к которой относятся фронтальные погрузчики, автокраны, асфальтовые катки, карьерные самосвалы, экскаваторы, зерно- и кормоуборочные комбайны, косилки и др. ОАО «САЛЕО-Гомель» является единственным в Республике Беларусь предприятием, серийно выпускающим аксиально-поршневые гидроагрегаты.

В течение 2011–2014 гг. предприятием была освоена продукция для новых моделей мобильной техники ОАО «МТЗ» и ОАО «Гомсельмаш».

Системное и комплексное решение озвученных в начале статьи проблем возможно только на основе значительного усиления конкурентоспособности предприятия и выпускаемой продукции.

Конкурентоспособность организаций – это способность производителей и продавцов товаров конкурировать со своим соперниками, поставляющими на те же рынки аналогичные товары [1]–[3]. В такой конкурентной борьбе за овладением рынками организации для привлечения покупателей используют рекламу, снижение цен, повышение качества продукции, оказание допродажных и послепродажных услуг.

Под конкурентоспособностью производителя понимается его способность вести эффективную производственно-сбытовую деятельность и тем самым противостоять конкурентам. Критерием эффективности этой деятельности может служить прибыль или другие финансовые и коммерческие показатели как статического, так и динамического типа.

Нами были обстоятельно изучены основные конкуренты ОАО «САЛЕО-Гомель», к которым относятся прежде всего:

– ОАО «Мелитопольский завод тракторных гидроагрегатов» – крупнейший в Украине и странах СНГ производитель гидравлических распределителей и гидроцилиндров для гидросистем тракторов, сельскохозяйственных и других мобильных машин;

– ОАО «Гидравлик» (г. Грязи, Российская Федерация) – выпускает гидравлическое оборудование для станкостроительной и инструментальной промышленности;

– ООО «Коммунар» (Оренбургская область, Российская Федерация) – старейшее предприятие по выпуску гидроприводов для гидравлических прессов, существующее с 1941 г.

Конкурентоспособность продукции ОАО «САЛЕО-Гомель» оценивалась по таким параметрам как ассортимент, наработка на отказ, диапазон технических характеристик, вероятность обнаружения брака, соответствие потребностям покупателей, возможность производства по заказу, обновление ассортимента, цены, условия оплаты, условия доставки, скорость обработки и выполнения заказов.

В основу комплексной оценки конкурентоспособности продукции был положен интегральный метод с использованием экспертных оценок. Лидерами по уровню конкурентоспособности продукции оказались ОАО «САЛЕО-Гомель» и ОАО «Мелитопольский завод тракторных гидроагрегатов». Наиболее значимыми параметрами конкурентоспособности продукции были признаны: цена, скорость обработки и выполнения заказов, а также наличие сервисного и гарантийного обслуживания.

Таким образом, резервами увеличения конкурентоспособности продукции ОАО «САЛЕО-Гомель» были признаны: установление более конкурентоспособных цен, отвечающих современным условиям рынка; использование средств стимулирования сбыта и комплекса коммуникаций для повышения известности организации на рынке (участие в выставках, ярмарках, продвижение в сети интернет). Кроме того, важным условием является совершенствование системы доставки товаров потребителям.

В частности, проанализировав сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы ОАО «САЛЕО-Гомель», был сделан ряд выводов. Предприятию необходимо расширять основное производство; повышать эффективность рекламной деятельности; произвести замену производственного оборудования; оказывать сервисные услуги: обеспечивать своевременную доставку, возможность получения технических консультаций, гарантию замены товара, предоставление кредита. Это позволит создать дополнительные рабочие места, увеличить приток денежных средств и увеличит спрос на продукцию.

Слабыми сторонами в производственно-хозяйственной деятельности предприятия являются: длительное время процесса переоборудования производства; таможенные барьеры, которые влияют на процесс товародвижения; высокие транспортные расходы; отсутствие детального мониторинга зарубежного рынка сбыта. В будущем для повышения рентабельности производства следует осваивать технологии высокоскоростного точения на токарных станках с ЧПУ HAAS модели SL-10THE BAR с применением прогрессивного режущего инструмента со сменными неперетачиваемыми твердыми пластинками ведущих зарубежных фирм. Также нужно брать ориентир на зарубежных заказчиков, так как они более платежеспособны.

Для того чтобы преодолеть влияние угроз, необходимо использовать сильные стороны предприятия. Заключение долгосрочных контрактов с поставщиками позволит защититься от неблагоприятного изменения цен на сырье и материалы. Также

необходима оценка деятельности предприятия, слежение за ситуацией и введение корректирующих воздействий при изменении факторов внешней среды.

Для ослабления действия неблагоприятных факторов и слабых сторон предприятия необходимо создать режим наибольшего благоприятствования постоянным крупнейшим клиентам; сформировать дилерские центры на территории Российской Федерации и других участников Евразийского экономического союза; увеличить оборотные средства предприятия с привлечением банковских кредитов; активнее внедрять новые технологии и оборудование.

На основе комплексного анализа деятельности ОАО «САЛЕО-Гомель» и выпускаемой им продукции были предложены некоторые направления, способные повысить конкурентоспособность и предприятия, и продукции. В частности это:

- система мер по укреплению имиджа надежного поставщика гидротехнической продукции;
- действия по оптимизации доставки продукции потребителям;
- система мер обучающего характера по деятельности персонала на зарубежных рынках гидротехнической продукции;
- предложения по выбору рациональных форм коммерческих расчетов с покупателями и заказчиками и снижению дебиторской задолженности;
- конкретные предложения по совершенствованию упаковки станочной гидравлики и формированию оптимальных партий изделий.

В качестве перспективных направлений стратегического развития ОАО «САЛЕО-Гомель» и повышению конкурентоспособности данной организации были подтверждены следующие:

1. Развитие мощностей по выпуску и освоению новых гидроузлов для ОАО «Минский тракторный завод», ОАО «Мозырский машиностроительный завод», ОАО «БЗТДиА», ОАО «САЗ».

2. Развитие мощностей по выпуску гидроблоков с постановкой на производство импортозамещающей продукции: гидрозамков повышенной герметичности типа ГЗМ6 и распределителей типа РГЕ6/3 – под программу выпуска зерно- и кормоуборочной техники производства ОАО «Гомсельмаш».

3. Развитие мощностей по выпуску гидроаппаратуры для ОАО «Минский автомобильный завод» и ОАО «Амкодор», ОАО «Минский завод колесных тягачей».

4. Развитие мощностей по выпуску гидроаппаратуры для ОАО «Бобруйск-агромаш».

5. Развитие мощностей по выпуску станочной гидроаппаратуры и гидроаппаратуры для зерно- и кормоуборочной техники для поставок в сервисные центры на территории Республики Беларусь, Евразийского экономического союза, стран СНГ, стран Евросоюза (прежде всего Литва), дальнего зарубежья.

Л и т е р а т у р а

1. Азоев, Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азоев. – М. : ЦЭИМ, 2014. – 207 с.
2. Алексеенко, Н. А. Экономика промышленного предприятия : учеб. пособие / Н. А. Алексеенко, И. Н. Гурова. – Минск : Изд-во Гревцова, 2011. – 264 с.
3. Сак, А. В. Оптимизация маркетинговых решений : учеб. пособие / А. В. Сак, В. А. Журавлев. – Минск : Изд-во Гревцова, 2010. – 304 с.