

СИСТЕМА ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Деречинский Ю.Н., Курган Т.Г.

Автомобильно-дорожный институт ГВУЗ Дон НТУ

Розкрито зміст поняття конкурентоспроможності підприємства, встановлено взаємозв'язок між прибутковістю підприємства та його конкурентоспроможністю, зроблено прогноз прибутковості та наведені конкретні фактори для підвищення конкурентоспроможності на підприємстві.

Конкурентоспособность — свойство объекта, характеризующееся степенью удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке. Конкурентоспособность определяет способность объекта выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке. На одном рынке объект может быть конкурентоспособным, а на другом — нет. Конкурентоспособность может рассматриваться относительно таких объектов, как нормативные акты, научно-методические документы, проектно-конструкторская документация, технология, производство, выпускаемая продукция (выполняемая услуга), недвижимость, работник, информация, фирма (организация), регион, отрасль, любая сфера макросреды страны, страна в целом. Поэтому проблема изучения конкурентоспособности является очень актуальной.

Целью работы является выявление факторов повышения конкурентоспособности ЗАО «Горловский машиностроитель».

Организационно-экономический механизм системы управления конкурентоспособностью предприятия состоит из:

1. Выбора конкурентных стратегий развития.
2. Системного подхода к диверсификации и планированию производства.
3. Реорганизации системы внутрифирменного учета и анализа.
4. Улучшения внутрифирменного финансового менеджмента.
5. Комплексного подхода к повышению качества и конкурентоспособности продукции.

Высокая прибыльность предприятия говорит о конкурентоспособности продукции, в то же время высокая прибыльность является базой для повышения конкурентоспособности предприятия в целом, т.к. позволяет обеспечить вложение средств в процессовые и продуктовые инновации, маркетинг, улучшение сбытовой системы предприятия.

С целью выявления уровня потенциального повышения конкурентоспособности ЗАО «ГМС» целесообразно провести анализ его прибыльности.

Предприятие ЗАО «Горловский машиностроитель» находится в г. Горловка Донецкой области. Предприятие является юридическим лицом и осуществляет свою деятельность на коммерческой основе на территории Украины и за ее пределами.

«Горловский машиностроитель» является производителем горно-шахтного оборудования и удерживает лидирующие позиции в странах СНГ по объему выпуска очистных комбайнов. Кроме того, завод выпускает струговое оборудование и гидрооборудование. Предприятие имеет многолетний опыт разработки и изготовления машин для угольной промышленности и безостановочно обновляет продукцию относительно потребностей потребителей. За период с 1945 г. по 2002 г. было выпущено 45 тыс. очистных узкозахватывающих комбайнов, 5 тыс. очистных широкозахватных комбайнов, более 2 тыс. конвеероструев и нарезных комплексов, более 65 тыс. насосных установок, 7 тыс. 500 комбайных лебедок.

Деятельность любого предприятия характеризуется основными конечными показателями финансовой деятельности, такими как прибыль (ПБ) и себестоимость. Анализируя деятельность ЗАО «Горловский машиностроитель», представим динамику развития этих показателей за период с 2003 по 2007 гг.

В целом предприятие ЗАО «Горловский машиностроитель» работает эффективно. Показатели прибыли на данном предприятии обеспечиваются наличием и структурой выпускаемой товарной и валовой продукции.

На 2003 г. было запланировано производство товарной продукции на 987352 грн., валовой продукции на 220012 нормо/часов. В течении года было выпущено товарной продукции на сумму 998789 грн. и затрачено валовой 194576 нормо/часов. К 2007 году данные показатели возросли. По плану товарной продукции было выпущено на 4207378 грн., валовой продукции на 150819 нормо/часов, а по отчету выпуск продукции составил 4207472 грн. с затратой 156962 нормо/часов.

Данные показатели свидетельствуют о том, что на производство продукции стало затрачиваться меньше времени, и ее реализация стала приносить больше прибыли. Это является положительной тенденцией, т. е. к 2007 г. на продукцию, производимую ЗАО «Горловский машиностроитель» был стабильный спрос, что привело к увеличению прибыльности на данном предприятии. Показатели прибыльности представлены на рисунке 1.

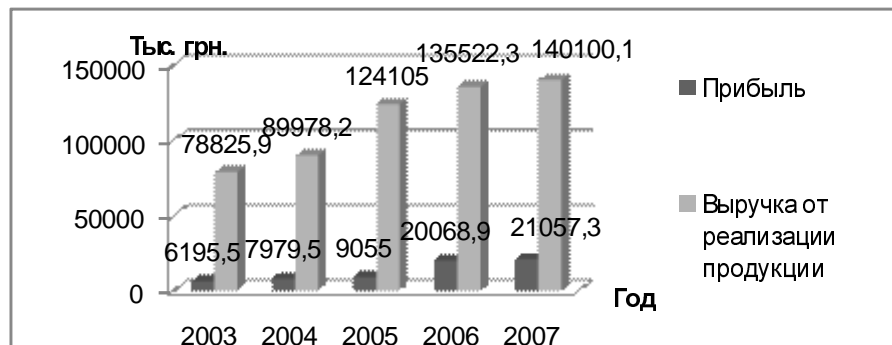


Рисунок 1 - Динамика показателей прибыльности за 2003-2007 г.г.

Данный рисунок показывает, что на предприятии имеется положительная динамика развития показателей прибыли. Но к 2007 г. выручка от реализации продукции возросла, а величина прибыли по сравнению с 2006 г. осталась практически неизменной, что свидетельствует о росте затрат предприятия.

Себестоимость является результирующим показателем по затратам предприятия, поэтому целесообразно рассмотреть динамику себестоимости продукции ЗАО «Горловский машиностроитель», которая представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг)

Год	Себестоимость, тыс. грн.
2003	65321,7
2004	67006,7
2005	94389
2006	94294,3
2007	98654,7

Себестоимость продукции возросла, что является отрицательным фактором, влияющим на конечный результат финансово – хозяйственной деятельности завода. Одним из факторов снижения себестоимости может являться коэффициент использования основных производственных фондов. Рассмотрим динамику показателей, характеризующих использование основных фондов: коэффициент сменности (м/обр. оборудования), коэффициент использования (м/обр. оборудования) и процент переработки (%).

Таблица 2 – Динамика показателей, характеризующих работу основных фондов:

Год	Коэф. Сменности	Коэф. Использования	% переработки
2003	0.49	0.32	190
2004	0.56	0.30	182

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4
2005	0.52	0.26	222
2006	0.59	0.30	158
2007	0.43	0.21	99
2005	0.52	0.26	222

Проанализировав показатели использования оборудования и себестоимости реализованной продукции, можно сказать, что максимальный уровень приходится на 2006 г., причем выполнение по отчету превышает запланированные показатели. К 2007 г. наблюдается резкий спад. Это свидетельствует о том, что на предприятии ЗАО «Горловский машиностроитель» оборудование устарело и необходима его замена.

Рассмотрев динамику производственной деятельности ЗАО «ГМС», произведем прогноз прибыльности завода на период с 2003 по 2007 гг.

Таблица 3 - Динамика производственной деятельности ЗАО «Горловский машиностроитель»:

Год	Прибыль	Валовый доход	Чистая прибыль	Δ i			Тр., %			Тпр., %		
				прибыль	вал.доход	чп	прибыль	вал.дох.	ччп	прибыль	вал.дох.	чп
2003	6195,5	194576	2329,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2004	7979,5	209787	2986,6	1784	15211	657	128,8	107,8	118,2	28,8	7,8	18,2
2005	9055	278350	3227	1075,5	68563	240,4	113,5	132,7	108	13,5	32,7	7,8
2006	20068,9	267572	10334,6	11013,9	-10778	7107,6	221,6	96,1	320,3	121,6	-3,9	220,3
2007	21057,3	156962	12445,6	20788,4	-110610	2111	104,9	58,7	120,4	4,9	-41,3	205,4

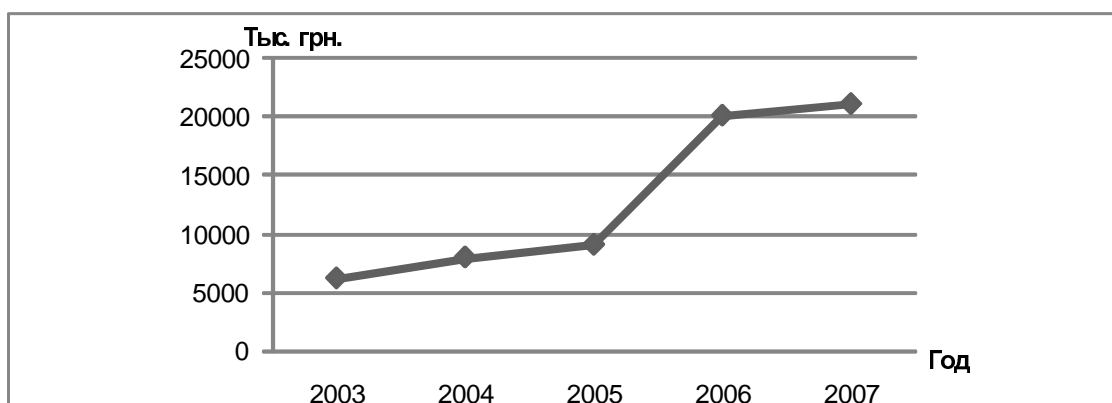


Рисунок 2 - Динамика прибыльности ЗАО «Горловский машиностроитель»

Из данного графика видно, что показатели прибыльности предприятия возрастают с каждым годом. На основе этих показателей мы можем провести анализ и сделать прогноз по работе предприятия и ее

прибыльности. Спрогнозируем изменение прибыльности предприятия на 2010 г. с помощью формул линейной функции.

Таблица 4. Изменение прибыльности предприятия

Год	Прибыль(y), тыс. грн.	t	t ²	yt	Yt = a +bt
2003	6195.5	1	1	6195.5	4508.64
2004	7979.5	2	4	15959	8689.94
2005	9055	3	9	27165	12871.24
2006	20068.9	4	16	80275.6	17052.54
2007	21057.3	5	25	105286.5	209392.24
Σ	64356.2	15	55	234881.6	252514.7

Прогнозируемая прибыль на 2010 г. (y_{2010}) вычисляется по формуле:

$$Y_{2010} = a + b \cdot 9 \quad (1.1)$$

Итак, прибыль ЗАО «Горловский машиностроитель» на 2010 г. составит $y_{2010} = 327.34 + 4181.3 \cdot 9 = 37958.94$ тыс. грн.

Обеспечение прогнозной величины прибыли данного предприятия возможно при оптимизации следующего направления его деятельности, которое напрямую зависит от условия обновления основных производственных фондов:

1. Повышение конкурентоспособности, для чего предприятию необходимо проводить следующие мероприятия:

- Финансово способствовать отечественным экспортерам путем отказа от попыток монополизации экспортной деятельности, расширения круга предприятий–экспортеров, образования эффективной системы финансовых органов страхования и выдачи кредитов на поддержку экспорта продукции машиностроительного комплекса.
- Благоприятствовать расширению производства и экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции путем приведения размера налогов в зависимость с качеством и конкурентоспособностью продукции, а также улучшению географической и отраслевой структуры импорта машинотехнической продукции для уменьшения уровня технологической зависимости от монопольных поставщиков.
- Обеспечивать внедрение организационно-экономического механизма управления инновационным развитием, который включает в себя основные функции регулирования инновационной деятельности на государственном уровне и инструменты государственной поддержки инновационной деятельности ведущих стран мира.

- Обеспечивать наращивание производства импортозамещаемой продукции на основе увеличения определенных производственных мощностей на отечественных предприятиях при постепенном сокращении импорта продукции отдельных отраслей и видов производства.
- Субсидировать и благоприятствовать проведению научно-исследовательских и исследовательско-конструкторских работ, направленных на решение таких проблем, как оценивание эффективности существующих, поиска и разработки новых, более эффективных технологий.

Проанализировав проблемы и перспективы промышленного предприятия ЗАО «Горловский машиностроитель» можно сделать вывод, что предприятию грозит сворачивание деятельности, снижение прибыльности, и как следствие, потеря конкурентоспособности в долгосрочной перспективе за счет снижения эффективности использования оборудования. В данном случае направлением дальнейших исследований является разработка механизма формирования системы конкурентных преимуществ предприятия, направленных на снижение негативного влияния выявленных факторов.

Библиографический список:

1. Економіка підприємства. Підручник / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С.Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2003. – 608 с.
2. П.В. Крум, В.І. Подвігіна, Б.М. Сердюк Економіка підприємства: Навч. посібник / за заг. ред. П.В. Крума, В.І. Подвігіної, Б.М. Сердюка. – К.: Ельга – Н. КНТ. 2007. – 780 с.
3. Герасимчук В. Г. Маркетинг: теорія і практика: навч. посібник – К: Вища шк., 1994. – 327 с.

30.04.08