

УДК 621.9

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «МОГИЛЕВЛИФТМАШ»

К. И. РОМАНОВ

Научный руководитель И. В. ИВАНОВСКАЯ, канд. экон. наук, доц.
ГУ ВПО «Белорусско-Российский университет»

Был рассмотрен метод SWOT, с помощью которого определена проблема конкурентоспособности продукции ОАО «Могилевлифтмаш». SWOT-анализ – это анализ сильных и слабых сторон предприятия, а также возможностей и угроз со стороны внешней окружающей среды.

В результате проведенного анализа были выявлены внутренние сильные стороны, внутренние слабые стороны, внешние возможности, внешние угрозы ОАО «Могилевлифтмаш». Результат SWOT-анализа представлен в табл. 1.

Табл. 1. Анализ SWOT

Внутренние сильные стороны	Внутренние слабые стороны
Хороший имидж среди потребителей. Гибкость руководства. Достаточные финансовые ресурсы. Высокое качество продукции Широкий ассортимент продукции Стабильная рентабельность	Незащищенность от давления конкурентов. Недостатки в рекламной политике. Высокие издержки производства.
Внешние возможности	Внешние угрозы
Совершенствование технологий. Ослабление позиций конкурентов. Рост емкости рынка. Разработка собственного модельного ряда (коллекции) посредством НИОКР.	Вступление на рынок дешевого конкурента. Изменение потребностей и предпочтений покупателей. Изменение уровня цен. Рост налогов и пошлин.

Анализируя внутренние слабые стороны предприятия, было выявлено, что основной проблемой является высокая цена готовой продукции, из-за которой предприятие не может достойно конкурировать с «OTIS», «KONE», ОАО «Щербинский лифтостроительный завод».

Для решения этой проблемы предприятию необходимо использовать стекло (закаленный или незакаленный триплекс) для отделки кабин, светодиодные лампы в кабине лифта, пьезоэлементы в кнопках «вызова» и «приказа». Перспективным направлением для повышения конкурентоспособности продукции должно стать производство высокоскоростных лифтов на базе уникальных высокомоментных асинхронных электродвигателей, используемых в высотных зданиях.

