

УДК 338
ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА
РЫНКЕ ИЗДЕЛИЙ ИЗ ПВХ ПРОФИЛЯ

О. В. ЛАЗАРЕВА

Научный руководитель Т. Г. НЕЧАЕВА, канд. экон. наук, доц.

Консультант А. В. КАРПЕНКО

БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

En la economía del mercado se incrementa el valor de la competencia como el mecanismo principal de regulación de un proceso empresarial. El objetivo principal de la evaluación de la competitividad de la entidad es la identificación de los factores positivos y negativos de la empresa, el fortalecimiento de los primeros y la eliminación de los últimos.

El mercado de la región de Moguilev presenta más de 40 empresas fabricantes de productos de PVC perfil. Esto demuestra alto nivel de competencia en el mercado. El análisis de las diez empresas que funcionan en el mercado de PVC perfil de Mogilev se ha hecho según las siguientes características: perfil, accesorios, producción de conjuntos de vidrio, arcos, laminación del perfil, productos relacionados, plazo (meses), crédito, participación en el comercio electrónico.

La marca de perfil más popular entre los fabricantes es Brusbox, de accesorios, Elementis. Cinco de las diez empresas que producen acristalamiento, dos hacen arcos, cuatro, ventanas laminadas. Ocho de cada diez empresas fabrican artículos relacionados con ventanas. La división de pagos la proporcionan 7 empresas de 3 a 6 meses. Comprar productos a crédito se puede en cinco de cada diez empresas. En el comercio electrónico participan sólo dos de cada diez empresas. La mayor gama de servicios la ofrece «Avansum».

Calificación de la evaluación de las diez empresas: en calidad de expertos hemos escogido a cuatro profesionales de construcciones de PVC perfil. Se pidió a los expertos asignar una puntuación de 0 a 5, donde 0 es la puntuación más baja y 5, la más alta. De este modo en la 1-ra posición se ha colocado «Avansum» con total de puntos 47, el último es «Gelioplast» con 20.

Sobre la base en de monitoring de los competidores y de acuerdo con el concepto de desarrollo de negocios se ha propuesto la compra de nuevos equipos para ampliar la gama de servicios para satisfacer mejor la demanda de la población y obtener una mayor cuota de mercado. Se ha realizado un análisis comparativo de la adquisición de propiedad por el contrato de crédito bancario y el contrato de arrendamiento financiero.

Una evaluación de selección del método de la financiación de las inversiones en activos fijos, demuestra que el contrato de arrendamiento financiero resulta mas bentajoso. Los ahorros según el esquema de arrendamiento será de 97 784 414 rublos.