

УДК 338

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПОЗИЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

В. Д. САВАСТИЦКАЯ

Научный руководитель С. Л. КОМАРОВА

Белорусско-Российский университет

Могилев, Беларусь

Одно из важнейших направлений в условиях современного рынка – повышение конкурентных позиций предприятия. Мир не стоит на месте, предприятий становится всё больше, и каждое из них придумывает новые оригинальные маркетинговые решения для привлечения потенциальных клиентов. Сейчас уже недостаточно просто создать бренд, разработать стратегию продвижения и развития. Необходимо представить потенциальному покупателю свои конкурентные преимущества, показав, почему он должен выбрать именно этот бренд.

ОАО «Лента» – один из самых крупных производителей текстильной галантереи в Республике Беларусь. Основной сегмент потребителей ОАО «Лента» – физические лица, граждане Республики Беларусь, преимущественно женщины в возрасте от 25 до 50 лет, а также юридические лица, преимущественно фирмы легкой промышленности.

Основные конкуренты, обладающие достаточными производственными мощностями, находятся за пределами Республики Беларусь – в России, Тайване, Китае, Турции, Польше.

Текстильная галантерея.

Аналогичная продукция производится на следующих предприятиях.

ОАО «Лента» (г. Чебоксары) занимает 30 % рынка текстильных лент России. Оно располагает лентоткацким, плетельным, швейным, красильно-отделочным оборудованием. Специализация – технический текстиль (ленты для электропромышленности, ленты для строп, стропы грузоподъемные и ремни тяжёлые для крепления грузов, ленты для ремней безопасности), технические ленты из СВМ-нитей с разрывной нагрузкой до 6000 кгс. Цены на аналогичный технический ассортимент в среднем на 33 % ниже. Швейные ленты на 14 % дешевле.

ООО «Фитекс» (г. Москва) производит текстильную галантерею в широком ассортименте, в том числе используемую для пошива военного имущества. Цены на продукцию ниже, чем у ОАО «Лента», на 15 %...60 %.

«Красная лента» (г. Ногинск) производит текстильную галантерею для швейных, обувных предприятий. Цены в среднем ниже на 30 %.

Ивановская текстильно-галантерейная фабрика производит ленты киперные, прикладные, ушковые, тафтяные, эластичные, ленты для погон, ленту брючную, для вешалок, шнур капроновый. Цены на аналогичный ассортимент в среднем ниже на 30 %...55 %, чем цены ОАО «Лента».

ЗАО «Казтекс» (г. Казань) специализируется по выпуску текстильно-галантерейных изделий: ленты атласные, капроновые, подвязочные, ленты технического назначения, шнуры, шнурки. Цены от 20 % до 65 % ниже.

«Южская Лента» – крупный российский производитель лент эластичных, ременных, лент для погон и др. Цены на аналогичный ассортимент в среднем на 30 %...40 % ниже, чем цены ОАО «Лента».

Польский рынок текстильной галантереи и полотна гардинного представлен следующими наиболее крупными фирмами: «Magam», «Lentex», «Polontex», «Faro».

Конкуренцию ОАО «Лента» составляют следующие фирмы-продавцы текстильной галантереи: «Гамма», «Одеон», «МАГ» и «Веллтекс» (г. Москва), а также многие другие, которые предлагают текстильную галантерею производства отечественных производителей и производства Польши, Тайваня, Китая по более низким ценам и зачастую низкого качества. У этих фирм существует гибкая система скидок, которая делает их более привлекательными на рынке.

Гардинное полотно.

Роменская гардинно-тюлевая фабрика (г. Ромны) – более 50 лет на рынке. Единственный производитель гардинно-тюлевых полотен в Украине. В октябре 2009 г. в России (г. Старый Оскол Белгородской области) открылось новое торговое представительство – ООО «РоменГард». Основная сфера деятельности – выпуск гардинных основовязаных полотен и штучных изделий из них. Обновление рисунков гардинного полотна и изделий – 30 %...40 %. Ежегодно разрабатывается около 25 новых рисунков гардинного полотна. Цены на полотно 18-го класса в среднем ниже на 13 %.

Преимущество ОАО «Лента» (РБ) – качество продукции, большой парк современного оборудования по сравнению с конкурентами, обученные художники-дессинаторы, высокий процент обновления рисунков гардинного полотна и изделий.

Таким образом, основное конкурентное преимущество производителей текстильной галантереи и гардинного полотна, как правило, более низкий уровень цен на продукцию. Однако постоянное развитие каналов распределения, высокое качество продукции и своевременное реагирование на изменения рынка позволяют ОАО «Лента» удерживать одну из ведущих позиций.

Медицинские перевязочные материалы.

Среди производителей медицинских перевязочных материалов на рынке Беларуси основную конкуренцию ОАО «Лента» составляют ООО «Фарма-маркет», ОАО «Галтеяфарм», РУП «Барановичское производственное хлопчатобумажное объединение», ООО «Белпа-Мед», СООО «Медватфарм». Популярность бинтов данных производителей объясняется их давним присутствием на рынке и до недавнего времени более низкими ценами.

В настоящее время цены ОАО «Лента» на бинты выше конкурентов в пределах от 10 % до 20 %. В целом, для продвижения медицинских перевязочных

материалов на белорусском рынке ситуация в 2019 г. была менее благоприятна. Даже учитывая высокое качество бинтов ОАО «Лента» на рынке государственных закупок имели преимущество бинты из резаной марли производства конкурирующих компаний из-за их низкой цены. Ситуация объясняется плохим финансированием основных потребителей медицинских материалов – учреждений здравоохранения. На российском рынке основную конкуренцию ОАО «Лента» составляют ООО ПКФ «Ахтамар», ООО «Лейко», ООО «Эверс-Фарм», ООО «Эвтекс», ООО «Медкомпресс», ООО «Веримед».

Цены ОАО «Лента» значительно выше цен конкурентов (до 400 %). Разница в ценах объясняется тем, что бинты ОАО «Лента» имеют более высокие качественные показатели по всем параметрам.

Для повышения конкурентных позиций ОАО «Лента» можно установить тесное сотрудничество с министерствами здравоохранения зарубежных государств, например, с Министерством здравоохранения Российской Федерации.

Потребность в бинтах медицинских на одну койку стационара в год составляет в среднем 25 шт., салфеток медицинских – 100 шт. Число больничных коек в России составляет более 1 222 000 ед.

Следовательно, ежегодная потребность в бинтах в российских больницах составляет 30 550 000 шт., в салфетках медицинских – 122 200 000 шт.

Средняя цена одного бинта производства ОАО «Лента» составляет 0,15 р.

Средняя цена бинта на рынке России составляет 10 рос. р., или 0,33 р.

Средняя цена упаковки салфеток из 10 шт. производства ОАО «Лента» составляет 0,3 р.

Средняя цена упаковки салфеток из 10 шт. на рынке России составляет 20 рос. р., или 0,66 р.

Следовательно, цены на бинты и салфетки медицинские ОАО «Лента» более чем на 50 % ниже, чем у конкурентов; продукция является конкурентоспособной по цене. С целью налаживания длительного сотрудничества с Министерством здравоохранения Российской Федерации необходимо донести до работников министерства ценовые преимущества продукции предприятия. Для этого можно отправить ценовое предложение на сайт министерства.

В случае, если Министерство здравоохранения Российской Федерации согласится сотрудничать, ожидаемый объем сбыта может составить:

– бинтов медицинских – 5 000 000 шт.;

– салфеток медицинских – 20 000 000 шт. или 2 000 000 упаковок по 10 шт.

Максимально возможная выручка от реализации составит:

$$5\,000\,000 \cdot 0,15 + 2\,000\,000 \cdot 0,3 = 750\,000 + 600\,000 = 1\,350\,000 \text{ р.}$$

Рентабельность продукции ОАО «Лента» составляет 15,54 %.

Значит прибыль от реализации бинтов и салфеток медицинских для Министерства здравоохранения Российской Федерации составит:

$$1\,350\,000 \cdot 15,54 / 100 = 209\,790 \text{ р.}$$