

УДК 005.6

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ НА СЗАО «МВЗ»

Д. Р. БАБИЧ

Научный руководитель О. И. ЧУМАЧЕНКО

Белорусско-Российский университет

Могилев, Беларусь

Стратегическое планирование является ключевым элементом для определения долгосрочного направления развития предприятия. При стратегическом планировании важен комплексный научно-разработанный подход, поэтому в исследовательской работе были исследованы слабые и сильные стороны предприятия, а также возможности и угрозы внешней среды с целью оценки и повышения конкурентоспособности СЗАО «МВЗ» с помощью использования SWOT-, PEST-, ABC/XYZ-анализа, а также анализа пяти сил Портера.

Слабой стороной предприятия является несоответствие современным тенденциям по техническому функционалу и дизайну продукции, что подтвердил ABC/XYZ-анализ, показавший, что только 10 % находятся в сегменте AX и 30 % в AY. В дополнение к этому конкуренты СЗАО «МВЗ» являются их же поставщиками комплектующих, что, по Портеру, характеризуется как высокий риск нестабильности поставок.

Согласно результатам анализа, следует рассмотреть идею реинжининга бизнеса в направлении сферы высоких технологий. Рекомендуются обратить внимание на такие мировые тенденции, как высокотехнологичные материалы, цифровизация и контейнерные перевозки.

Ключевым решением является возможность внешней среды – внутри колеи 1520 намечена интенсификация сотрудничества – это правильный момент для поиска новых технических решений и наращиваний объемов производства с ориентиром на импортозамещение закупаемых материалов.

Примером инновационной продукции может служить контейнер-танк, активно применяемый в нефтегазовой, строительных и фармацевтических компаниях и имеющих высокий спрос. Была продумана политика продвижения продукта. Свою роль сыграет и уже существующая репутация бренда, и подтверждение соответствия сертификатам качества предыдущей продукции.

Капитальные инвестиции составят 6 млн долл., средняя цена такого вагона на рынке составляет 1520...150 000 долл. Объемы реализации взяли от 100 до 700 ед. в год нарастающим итогом, базируясь на текущие показатели завода, ставку дисконтирования приняли 15 %, основываясь на процентах на депозитные вклады в банках, процент чистой прибыли в цене – 10 %. Расчет экономических показателей производился на четыре года. NPV проекта составил 5 408 729 долл., IRR – 19,44 %, РВ – 3,91 года. Экономические показатели подтвердили высокую эффективность предлагаемого инвестиционного проекта.