

*Качурина Наталья Евгеньевна*

студентка

*Герасименко Ольга Александровна*

канд. экон. наук, доцент

ФГАОУ ВО «Белгородский государственный  
национальный исследовательский университет»

г. Белгород, Белгородская область

## **ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ООО «БЕЛЭНЕРГОМАШ – БЗЭМ»**

*Аннотация: проблемы повышения уровня конкурентоспособности являются первостепенными и актуальными для производственных предприятий. Снижение производственных и сбытовых издержек с соответствующей оптимизацией ценовой политики является гарантированной предпосылкой для завоевания сильных рыночных позиций.*

*Ключевые слова:* конкурентоспособность, товар, производственное предприятие, программа конкурентоспособности.

Проблемы повышения конкурентоспособности являются первостепенными и актуальными для производственных предприятий. Конкурентоспособность товара напрямую зависит от уровня конкурентоспособности страны, региона, предприятия, выпускающего товар. Понятия различных уровней конкурентоспособности связаны между собой внешне и внутренне. И.В. Константинова дает следующее определение конкурентоспособности: «Под конкурентоспособностью предприятия понимается его реальная и потенциальная способность, в реальных условиях, проектировать, изготавливать и сбывать товары, которые по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательны для потребителей, чем товары конкурентов» [1].

Для полного понимания определения «конкурентоспособность предприятия» необходимо обозначить критерии, определяющие конкурентоспособное предприятие[1].

К таковым можно отнести: 1) минимальный уровень производственных издержек; 2) качественная фондоотдача; 3) рентабельность производства продукции; 4) высокая производительность труда; 5) положительный коэффициент затоваренности готовой продукцией; 6) рентабельность розничных и оптовых продаж; 7) способность к постоянному развитию производственной базы; 8) платежеспособность и независимость от кредитов; 9) способность к автономному существованию; 10) высокий уровень прибыли. Вышеперечисленные критерии конкурентоспособности, как правило, меняются в зависимости от сферы и специфики деятельности компании и условий, сложившихся на финансово-экономическом рынке.

Объектом исследования был выбран завод ООО «Белэнергомаш-БЗЭМ» – одна из ведущих энергомашиностроительных компаний России, поставщик комплексных решений для атомной и тепловой энергетики, газовой, нефтехимической промышленности, промышленного и гражданского строительства [2]. В числе основных поставщиков материалов ООО «Белэнергомаш – БЗЭМ»: ООО «Интерпайп-М», ООО «Промстройметалл», ЗАО «Россервис», ООО «Нефтегазовые системы», ЗАО ТД «Уралтрубосталь», ЗАО «ВЗМ Красный октябрь», ЗАО «СевМашКомплект», ООО ТД «СМП», ООО «Сталь Гарант», ЗАО ТД «ТМК», ООО «Атомпромкомплект» и др.

ООО «Белэнергомаш – БЗЭМ» специализируется на производстве трубопроводов для тепловых, атомных электростанций и промышленной энергетики. Производятся трубопроводы для нефтяной, газовой и других отраслей промышленности, а также соединительные элементы трубопроводов. Завод динамично развивается, совершенствуется, демонстрируя высокий уровень производительности и культуры производства. На предприятии реализован первый этап комплексной программы технического перевооружения, произведена замена всего устаревшего оборудования, внедрена прогрессивная система планирования и управления ресурсами предприятия SAP R/3, создан современный инженерный центр, оснащенный новейшей компьютерной техникой и программным обеспечением. На заводе уделяется большое внимание качеству продукции. Система

---

менеджмента качества сертифицирована на соответствие международной системе ИСО 9001. Продукция ООО «Белэнергомаш – БЗЭМ» имеет высокое качество и поэтому пользуется спросом не только на территории России, но и за ее пределами.

Проанализировав конкурентоспособность завода, можно утверждать, что она находится на высоком уровне, но существует ряд проблем, требующих решения. Для их решения была предложена программа повышения конкурентоспособности ООО «Белэнергомаш – БЗЭМ», которая включает в себя следующие мероприятия:

1) повышение уровня технической оснащенности за счёт закупки нового, более эффективного оборудования. Реализация будет происходить за счёт внедрения новейшего оборудования. Улучшение качества будет связано с изменением технологии производства. Цены на данную продукцию не будут отличаться от сегодняшнего уровня, но в дальнейшем можно планировать снизить цену. Это связано со снижением себестоимости;

2) повышение уровня социального обеспечения сотрудников ООО «Белэнергомаш – БЗЭМ». Реализация будет происходить через реализацию системы льгот, которые, в свою очередь, будут реализованы в рамках профсоюзной организации;

3) повышение уровня компетенции управленческого персонала ООО «Белэнергомаш – БЗЭМ». Будет достигнута за счет переобучения, курсов повышения квалификации для требуемых категорий персонала.

Реализация мероприятий предложенной программы для ООО «Белэнергомаш – БЗЭМ» будут способствовать повышению конкурентоспособности завода и укреплению конкурентных позиций на рынке.

### ***Список литературы***

1. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг [Текст] / Р.А. Фатхутдинов-М.: Бизнес-школа; Интел-Синтез, 2015. – 640 с.
2. Официальный портал Белгородской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belgorod.news-city.info/info/index.htm>