



РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

REGIONAL AND SECTORAL ECONOMY

УДК 631

DOI:10.31677/2311-0651-2024-45-3-90-97

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

¹Е.И. Бекиш, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент

²Е.Е. Мантур, кандидат филологических наук, доцент

¹Витебский филиал Международного университета «МИТСО»

²Белорусский национальный технический университет

E-mail: bekish_e@tut.by

Ключевые слова: деятельность, запасные части, трактор, сельскохозяйственная техника, конкуренция, прибыль, рынок, эффективность.

Реферат. Сложная, постоянно изменяющееся политическая и экономическая обстановка требует поиска направлений эффективной работы компаний и конкурентоспособности их товаров на рынках. Проведена оценка и осуществлен анализ эффективности деятельности предприятия, определены направления ее повышения и развития конкурентоспособности. Базой для исследований послужили итоговые показатели функционирования ОАО «Витебский завод тракторных запасных частей» в 2019–2021 гг. Анализ основных результатов финансового состояния предприятия показал их положительную динамику за период, что позволяет говорить о дальнейшем стабильном развитии производства. Установлено, что предоставление технического сервиса повышает конкурентоспособность завода на рынках запасных частей сельскохозяйственных и лесохозяйственных тракторов. Для роста конкурентности производимых изделий завод увеличивает их ассортимент и повышает качество. На сегодняшний день ассортимент продукции ВЗТЗЧ включает около 300 разновидностей тракторных деталей и узлов. Осваивая инвестиции, здесь внедряют новейшие современные мировые технологии для соответствия выпускаемой продукции мировым стандартам качества. На предприятии при производстве изделий внедрили современную координатно-измерительную машину Contura, которая позволяет производить высокоточные измерения и осуществлять современный метод контроля качества, снижая риски поставок некачественной продукции и ее возврата. Чтобы повысить рост экспорта своих изделий, специалисты работают по закреплению и расширению имеющихся рынков сельскохозяйственной техники и активно ведут поиск новых рынков сбыта. В настоящее время экспорт осуществляется в 19 стран мира, в том числе и в страны Африканского континента. При этом большая часть экспортной продукции реализуется в Россию. Дальнейший рост экспорта будет достигаться освоением новых рынков и разработкой новых логистических каналов в страны дальней дуги.

WAYS TO IMPROVE THE EFFICIENCY AND COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

¹E.I. Bekish, PhD in Agricultural Sciences, Associate Professor

²E.E. Mantur, PhD in Philology Sciences, Associate Professor

¹Vitebsk Branch of the International University "MITSO"

Keywords: activity, spare parts, tractor, agricultural technique, competition, profit, market, efficiency.

Abstract. A complex, constantly changing political and economic situation requires a search for areas of effective work of companies and the competitiveness of their products in the markets. The assessment and analysis of the efficiency of the enterprise was carried out, the directions for its improvement and development of competitiveness were determined. The basis for the research was the final indicators of the functioning of JSC "Vitebsk Plant of Tractor Spare Parts" in 2019 - 2021. It has been established that the provision of technical services increases the competitiveness of the plant in the markets of spare parts for agricultural and forestry tractors. To increase the competitiveness of manufactured products, the plant increases their range and improves quality. To date, the VZTZ product range includes about 300 varieties of tractor parts and assemblies. Assimilating investments, the latest modern world technologies are being introduced here to meet international quality standards. In the production of products, the company introduced a modern coordinate measuring machine Contura, which allows for high-precision measurements and a modern method of quality control, reducing the risks of supplying low-quality products and returning them. In order to increase the growth of exports of their products, specialists are working to consolidate and expand the existing markets for agricultural machinery and are actively looking for new markets. Currently, exports are carried out to 19 countries of the world, including the countries of the African continent. At the same time, most of the export products are sold to Russia. Further export growth will be achieved by the development of new markets and the development of new logistics channels to the countries of the far arc.

В настоящее время внешние ограничения, обусловленные введением санкций против Российской Федерации и Республики Беларусь и закрытием границ, значительно осложнили работу предприятий и условия конкурентной борьбы. Белорусская промышленность испытывает на себе всё более жесткое давление зарубежной конкуренции. Сложившаяся политическая и экономическая ситуация требует проведения постоянного мониторинга и анализа меняющихся условий функционирования организаций и их конкурентоспособности на рынках.

Для решения проблем выживания и повышения эффективности субъектов рынка в сложившихся условиях в Республике Беларусь непрерывно ведутся исследования направлений деятельности промышленных предприятий.

Эффективность выступает важнейшим фактором в стратегии развития производственной организации и ее выхода на внешние рынки в условиях динамичной внешней среды [1].

Условием для стабильного развития любого предприятия, а также заинтересованности в нём партнеров и внешних инвесторов большое значение имеет рост его финансовой привлекательности. Вопросы оценки финансовой эффективности и конкурентоспособности организации, функционирующей в рыночных условиях, становятся приоритетными в области управления бизнесом [2].

Повышение финансовых результатов деятельности предприятий приобретает первостепенное значение в современных экономических условиях, что в свою очередь диктует необходимость научного исследования предмета.

Объективная оценка эффективности функционирования каждой организации очень важна в настоящее время для обеспечения роста конечных показателей деятельности предприятий – объема производства продукции и прибыли, получаемой от ее реализации.

Каждая компания постоянно пытается достичь высокого уровня конкурентоспособности и стремится его поддерживать с помощью соответствующих мер, чтобы повысить эффективность и укрепить свои позиции. Разработка конкретных мероприятий и их внедрение должны проводиться при полном понимании целей и задач конкурентоспособности организации, путем создания перечня факторов, влияющих на конкурентоспособность и его детального анализа. Значимость конкурентоспособности для успешного выживания предприятия на рынке, его устойчивого роста и расширения торговой активности в условиях нарастающей конкуренции делает ее одним из основных элементов экономического развития государства в целом. Как и в

любой другой стране, конкурентоспособность белорусских предприятий требует постоянной оценки [3].

Успех развития компаний в современных сложных условиях определяется их конкурентоспособностью. Изучению конкуренции и конкурентоспособности посвящены многие работы, однако анализ механизмов обеспечения конкурентоспособности предприятий в полной мере не изучен [4].

В исследовании была проведена оценка деятельности и осуществлен анализ эффективности ОАО «Витебский завод тракторных запасных частей» с целью определить возможные направления ее повышения и развития конкурентоспособности.

Витебский завод тракторных запасных частей в 2024 году будет отмечать свое 80-летие. В настоящий момент завод входит в состав холдинга «МТЗ-Холдинг» и является основным поставщиком оригинальных запасных частей для известного трактора «Беларус», без которого сегодня невозможно представить отечественный парк сельскохозяйственной техники в работе АПК [5].

Основными направлениями деятельности завода являются: производство узлов и деталей для сборочного конвейера ОАО «Минский тракторный завод», которое обеспечивает получение 64 % объема всей выручки; изготовление других запасных частей к тракторам «Беларус». Кроме этого, предприятие является основным дилером ОАО «Минский тракторный завод» и ОАО «Сморгонский агрегатный завод» по гарантийному обслуживанию и предпродажной подготовке сельскохозяйственной и лесохозяйственной техники [6].

В своей стратегии развития компания стремится максимально использовать производственные мощности и сохранить достигнутые объемы реализации продукции, постоянно обновляя и расширяя ассортиментную линейку с целью обеспечения выпуска более конкурентных инновационных узлов и деталей для сельхоз- и лесхозтехники.

В настоящее время витебский завод, как и другие компании, переживает сложный период, обусловленный быстрым развитием инновационной экономики, которая во многом зависит от совокупного роста инновационного потенциала предприятий, что в свою очередь сказывается на финансовом состоянии организации. В результате оценка финансового состояния имеет особое значение в современных условиях деятельности белорусских организаций [7].

Проведенная в ходе исследования оценка финансового состояния ОАО «Витебский завод тракторных запасных частей» представлена на рисунке 1.

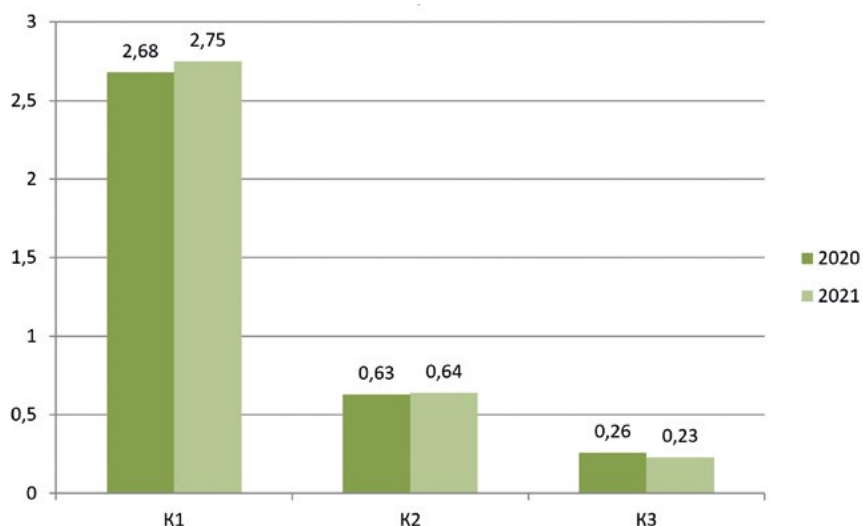


Рис. 1. Динамика показателей финансового состояния организации:

K1 – коэффициент текущей ликвидности, K2 – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, K3 – коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами

Fig. 1. Dynamics of the company's financial standing indicators:

K1 – is the current liquidity ratio, K2 – is the working capital ratio, K3 – is the asset coverage ratio

Данные рисунка 1 показывают, что коэффициент текущей ликвидности повысился в 2021 г. до 2,75, что выше его нормативного показателя. Это доказывает высокую ликвидность организации, т. е. ее способность платить по своим краткосрочным обязательствам. Одновременно отмечается увеличение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами до 0,64. Данная величина выше нормативной, что является свидетельством роста собственных оборотных средств, которые необходимы для укрепления финансовой устойчивости.

Также следует отметить снижение коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами. Его величина составила в 2021 г. 0,23 и не превысила порогового значения 0,85. Это является подтверждением повышения способности организации рассчитываться по своим финансовым обязательствам после реализации активов. В итоге это означает, что в компании в 2021 г. наблюдается улучшение финансового состояния и снижение финансовой зависимости от внешних кредиторов.

Одна из основных задач деятельности любой организации заключается в получении максимально высокой финансовой прибыли, которая будет в дальнейшем использована для наращивания производства и роста финансово-хозяйственных результатов [8].

Правильная стратегия в области организации логистики, взаимосвязи всех звеньев логистической цепи во многом влияет на итоговый размер прибыли, получаемой предприятием.

Проанализируем вариацию показателей чистой прибыли, которую получили в ВЗТЗЧ за последние три года (рис. 2).

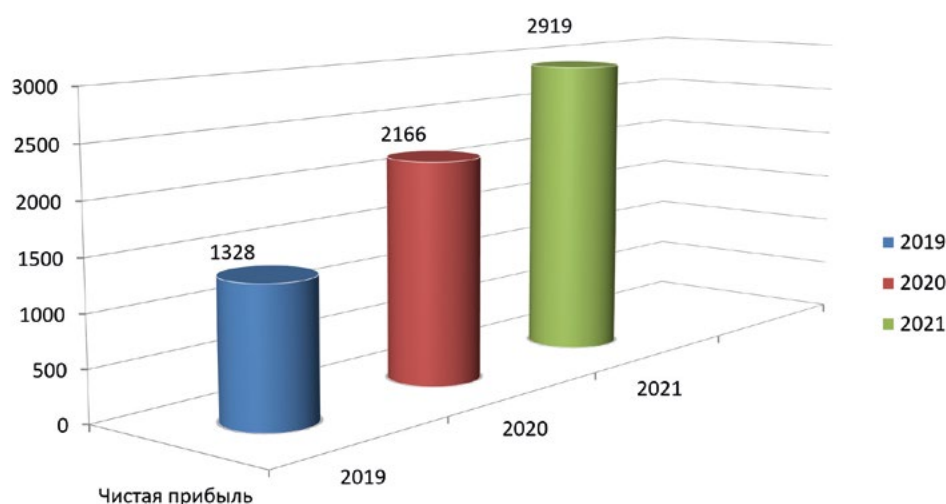


Рис. 2. Показатели чистой прибыли компании за 2019–2021 гг., тыс. руб.

Fig. 2. Indicators of the company's net profit for 2019–2021, thousand rubles

Данные рисунка 2 свидетельствуют о том, что на протяжении анализируемого периода завод характеризуется как прибыльная компания. При этом необходимо отметить положительную динамику роста чистой прибыли из года в год. Самая большая чистая прибыль была получена в 2021 г. Ее значения здесь составили 2919 тыс. руб. Это значительно выше показателей предыдущих 2020 и 2019 гг. – на 753 и 1591 тыс. руб. соответственно. Анализ изменения показателей чистой прибыли за весь изучаемый период демонстрирует ее постоянный рост, что позволяет прогнозировать дальнейшее успешное развитие компании в ближайшие годы.

Положительные экономические результаты предопределяют успешное инновационное развитие и совершенствование предприятия. Для того, чтобы увеличить продуктивность функционирования предприятия, разрабатывается комплекс специальных мероприятий по повышению эффективности работы [9].

Для обеспечения технического сервиса высокого уровня организован технический центр, главная задача которого состоит в предоставлении сервисного обслуживания тракторов «Беларус» и другой сельскохозяйственной техники, выпускаемой организациями, которые входят в состав холдинга «МТЗ-Холдинг». Специалистами ВЗТЗЧ выполняется техническое обслуживание и ремонт тракторов в гарантийный и послегарантийный периоды их эксплуатации. Проводятся бесплатные консультации по техническим вопросам, возникающим при эксплуатации тракторов. При этом специалисты оказывают необходимую помощь в диагностике, ремонте и обслуживании на месте поломки в любом уголке сельхозпредприятий Витебской области. Работа высококвалифицированных мастеров технического центра в период проведения полевых сельскохозяйственных работ организован круглосуточно.

Предоставление технического сервиса способствует повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции и её продвижению на рынки сельхозтехники, в том числе тракторов.

В современных нестабильных условиях конкурентный потенциал любой организации является главным критерием эффективности производственной и финансовой ее деятельности.

Для повышения качества и снижения себестоимости продукции, для того, чтобы не отставать от современных мировых технологий и выдерживать нарастающую конкуренцию, «Витебский завод тракторных запасных частей» инвестирует в модернизацию [10].

С внедрением нового современного высокотехнологичного оборудования будет совершенствоваться качество, увеличатся объемы производства и повысится производительность труда, что приведет к снижению себестоимости продукции и в итоге будет способствовать оперативному перестраиванию производства в соответствии с изменениями и всё новыми требованиями рынка. С этой целью в 2022 г. на завод было закуплено оборудование на сумму 2,5 млн руб.

На предприятии в производственный процесс введена координатно-измерительная машина Contura. Этот современный трехмерный прибор позволяет делать особо точные измерения и применяется для контроля качества. Внедренный современный метод контроля позволил обеспечить снижение рисков поставок некачественной продукции и ее возврата.

Также были приобретены индийские станки и осваивается работа на них, что обеспечит в ближайшей перспективе производство специализированных барабанов, дисков и втулок. Эти более современные детали планируется использовать при изготовлении трактора, мощность которого составит 500 лошадиных сил.

Конкурентоспособность выпускаемой продукции предприятия обеспечивается широким ассортиментом, который включает около 300 различных деталей и узлов для тракторов и сельхозтехники. Предприятие постоянно осваивает выпуск новых, технически более сложных деталей для современных инновационных модификаций тракторов «Беларус». «Витебский завод тракторных запасных частей» является в «МТЗ-Холдинге» единственным поставщиком тормозных дисков на все имеющиеся виды тракторов, как малогабаритных, так и энергонасыщенных.

Внедря новейшие современные мировые технологии с помощью технического переоснащения существующих объектов, организация стремится достигнуть высокого качества и надежности выпускаемых изделий, которые позволят обеспечить динамичный ежегодный рост объемов производства и продаж [11].

Чтобы повысить конкурентоспособность и осваивать новые рынки сбыта в зарубежных странах продукция предприятия сертифицирована на соответствие требованиям международного стандарта [12].

Выпускаемые детали к узлам переднего ведущего моста трактора «Беларус» по системе менеджмента качества соответствуют требованиям СТБ 16949-2018 третьего уровня. Производимые узлы и детали для трактора «Беларус» соответствуют требованиям СТБ ISO 9001-2015 [13].

Удерживая статус производителя высококачественной и конкурентоспособной продукции, витебский завод создал себе репутацию надежного партнера, которую стремится поддерживать.

Соответствие выпускаемой высококачественной продукции предприятия требованиям международных стандартов значительно повышает ее конкурентные параметры и является преимуществом в продвижении на новые рынки.

Одним из важнейших критериев конкурентности, в первую очередь, является рост экспорта. Поэтому предприятие работает на расширение существующих рынков и постоянно ищет новые возможности для увеличения экспорта запасных частей. При формировании и развитии каналов сбыта готовых деталей либо услуг определяются размеры партий, типы упаковки, формы и способы отгрузки. Сегодня ВЗТЗЧ экспортирует свои изделия в 19 стран мира.

Самая высокая доля экспорта выпускаемых изделий приходится на страны СНГ, которая составляет 87%. При этом больше всего тракторных запасных частей поставляется в Российскую Федерацию (около 70 % всех зарубежных поставок). Закрепление на существующих и поиск новых рынков в огромной России обеспечивается тщательным изучением спроса, потребностей на местах, работой маркетологов и логистов с каждым отдельным регионом. В настоящий период успешному продвижению продукции завода на рынки Российской Федерации способствует развитие сельскохозяйственной отрасли в РФ, где активно в производстве используются трактора.

Внешние ограничения сильно осложнили работу по экспорту, нарушив логистические цепочки. В итоге специалисты вынуждены искать другие каналы продвижения своих товаров. Ведется работа по увеличению объемов экспорта на рынки Грузии, Азербайджана, Узбекистана и Киргизии.

Специалисты маркетинга активно проводят исследования экспортных возможностей завода, их расширения и развития. Особое место отводится выставочной деятельности. Успешное участие в выставочных мероприятиях позволяет находить новых партнеров и заключать с ними деловые и торговые контракты, что способствует продвижению выпускаемых изделий на потребительские рынки сельскохозяйственной техники как ближнего, так и дальнего зарубежья.

В последние годы особенно активно ведется работа по сотрудничеству со странами Африки. Причем африканский рынок, в первую очередь из-за логистики, очень сложный. В связи с этим поставки на рынок Африки занимают пока чуть более 1 % всего белорусского экспорта. Поэтому идет разработка новых логистических цепочек для поставки тракторных запасных частей в страны Африканского континента. Для продвижения своей продукции в Африке организация открыла представительство в Зимбабве, г. Хараре. Создан единый сервисный центр для предоставления услуг по всем видам транспортной техники и запасных частей, поставляемых белорусскими предприятиями. Здесь специалисты витебского завода оказывают необходимые бесплатные консультации по техническим вопросам при приобретении запасных частей и по управлению тракторами в период их эксплуатации. Они оказывают услуги при выполнении ремонтного обслуживания тракторов «Беларус».

Эффективный и добротный сервис помогает продать большее количество товаров [14].

В настоящее время Республика Беларусь имеет свои посольства в Египте, Нигерии, Кении и ЮАР. Это дает возможность предприятию в дальнейшем осуществлять поставки своих изделий клиентам по всей территории Африканского континента.

Продвижение своей продукции на рынки ближнего и дальнего зарубежья позволило предприятию улучшить финансовые показатели. Рост производства в 2022 г. по сравнению с 2021 г. составил 127,3 %, а экспорта – 103,2 %. ВЗТЗЧ экспортировал свои изделия в разные страны мира на сумму 5,2 млн. долларов. При этом произошло увеличение доли инновационной продукции, которая в общем объеме экспорта в 2022 г. достигла 33 %.

Проведенное исследование позволяет определить основные механизмы повышения эффективности и конкурентоспособности предприятия.

Анализ изменения показателей финансового состояния ВЗТЗЧ выявил их улучшение от 2020 к 2021 г., что создает условия для дальнейшего инновационного развития и совершенствования предприятия. Это позволяет повысить доверие партнеров и привлекательность для внешних инвесторов.

Установлено, что для обеспечения конкурентности и востребованности выпускаемых изделий на заводе расширяется их ассортимент и повышается качество. Инвестиции в модернизацию позволяют внедрять новейшие современные мировые технологии для повышения качества и соответствия требованиям мировых стандартов производимой продукции.

Увеличение роста экспорта достигается за счет освоения новых рынков и разработки новых логистических цепочек в страны дальней дуги.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Князева Е.В., Шаповал Е.В. Эффективность деятельности предприятия и факторы, влияющие на нее // Вестник университета. – 2018. – № 2. – С. 112–115.
2. Касаева Т.В. Информационное обеспечение оценки финансовой эффективности бизнеса // Вестник Витебского государственного технологического университета. – 2020. – № 2 (39). – С. 160–174.
3. Воронов Д.С. Оценка конкурентоспособности множества предприятий // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. – 2015. – № 2. – С. 24–40.
4. Хлусова О.С., Мусеева И.С. Направления повышения конкурентоспособности предприятия с целью укрепления его финансовой устойчивости // Вестник Академии знаний. – 2015. – № 12 (1). – С. 49–58.
5. В 19 стран мира экспортирует свою продукцию «Витебский завод тракторных запасных частей» [Электронный ресурс]. – URL: <https://vitvesti.by/economy/> (дата обращения: 19.11.2023).
6. Бекиш Е.И., Мантур Е.Е. Эффективность деятельности ОАО «Витебский завод тракторных запасных частей» // Право. Экономика. Психология. – 2023. – № 2 (30). – С. 80–85.
7. Бекиш Е.И., Мантур Е.Е. Современное состояние и направления повышения конкурентоспособности ОАО «Витебский мясокомбинат» // Вестник Белорусской государственной сельскохозяйственной академии. – 2024. – № 1. – С. 5–9.
8. Бекиш Е.И., Мантур Е.Е. Использование логистики для повышения эффективности деятельности организации // Право. Экономика. Психология. – 2023. – № 1 (29). – С. 28–33.
9. Лычковская М.Д. Оценка эффективности деятельности предприятий и разработка мероприятий по ее улучшению // Научно-практические исследования. – 2017. – № 9 (9). – С. 69–72.
10. Как Витебский завод тракторных запчастей добился того, что 100% изделий соответствуют требованиям рынка [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.sb.by/> (дата обращения: 29.10.2023).
11. Бекиш Е.И., Мантур Е.Е. Использование направлений маркетинга для повышения эффективности деятельности организации // Вестник Белорусской государственной сельскохозяйственной академии. – 2022. – № 3. – С. 33–37.
12. Бекиш Е.И., Брагина О.А., Мантур Е.Е. Значение интеграции маркетинга и логистики в условиях конкуренции // Право. Экономика. Психология. – 2022. – № 3 (27). – С. 60–64.
13. ОАО «Витебский завод тракторных запасных частей»: официальный сайт [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.vztzch.by/ru/sistema-menedzhmentakachestva> (дата обращения: 29.11.2023).
14. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Классическое издание [Электронный ресурс]. – М.: Вильямс, 2020. – 672 с. – URL: <https://www.labirint.ru/books/730136/> (дата обращения: 16.08.2024).

REFERENCES

1. Knyazeva E.V., Shapoval E.V., *Vestnik universiteta*, 2018, No. 2, pp. 112-115 (In Russ.)

2. Kasaeva T.V. *Vestnik Vitebskogo gosudarstvennogo tekhnologicheskogo universiteta*, 2020, No. 2, pp. 160-174 (In Russ.)
3. Voronov D.S. *Vestnik UrFU. Seriya: E`konomika i upravlenie*, 2015, No. 2, pp. 24-40 (In Russ.)
4. Khlusova O.S., Moiseeva I.S., *Vestnik Akademii znanii*, 2015, No. 12, pp. 49-58 (In Russ.)
5. <https://vitvesti.by/economy/> (November 19, 2023).
6. Bekish E.I., Mantur E.E., *Pravo. Ekonomika. Psikhologiya*, 2023, No. 2, pp. 80-85 (In Russ.)
7. Bekish E.I., Mantur E.E., *Vestnik Belorusskoi gosudarstvennoi sel'skokhozyaistvennoi akademii*, 2024, No. 1, pp. 5-9 (In Russ.)
8. Bekish E.I., Mantur E.E., *Pravo. Ekonomika. Psikhologiya*, 2023, No. 1, pp. 28-33 (In Russ.)
9. Lychkovskaya M.D., *Nauchno-prakticheskie issledovaniya*, 2017, No. 9, pp. 69-72 (In Russ.)
10. <https://www.sb.by/> (October 29, 2023).
11. Bekish E.I., Mantur E.E., *Vestnik Belorusskoi gosudarstvennoi sel'skokhozyaistvennoi akademii*, 2022, No. 3, pp. 33-37 (In Russ.)
12. Bekish E.I., Bragina O.A., Mantur E.E., *Pravo. Ekonomika. Psikhologiya*, 2022, No. 3, pp. 60-64 (In Russ.)
13. <http://www.vztzch.by/ru/sistema-menedzhmentakachestva/> (November 29, 2023).
14. Mescon M., Albert M., Khedouri F., *Osnovy` menedzhmenta. Klassicheskoe izdanie* (Fundamentals of Management. Williams Classic Edition), Moscow: Williams, 2020, 672 p., available at: <https://www.labyrinth.ru/books/730136/> (August 16, 2024).