
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ – РЕШАЮЩИЙ ФАКТОР УСПЕХА ООО «ПЕТРОВСКОЕ» НА КОНКУРЕНТНОМ РЫНКЕ

*Д.С. Салай, студентка 4 курса экономического факультета
Научный руководитель – доцент, к.э.н. Е.А. Смирнова
Ульяновская ГСХА*

Проблема качества и конкурентоспособности продукции носит в современном мире универсальный характер. От того, насколько успешно она решается, зависит многое в экономической и социальной жизни любой страны [1], практически любого потребителя. Конкурентоспособность – способность определенного объекта или субъекта превзойти конкурентов в заданных условиях. [2] В условиях рынка она существует постоянно, обеспечивает наилучшие возможности удовлетворить разнообразные потребности покупателей товаров (услуг), стимулирует товаропроизводителей к поискам новых способов совершенствования их производства, повышения качества товаров (услуг), снижения затрат и цен на продукцию, на создание и укрепление прочной предпринимательской репутации у потребителей.

Конкурентоспособность товара, как правило, определяется путем сравнения его различных параметров с аналогичными показателями товаро-конкурента. Предприятия постоянно борются за увеличение уровня конкурентоспособности своих товаров, так как это прямым образом отражается на их доходности.

Наибольшее признание среди товаров, предназначенных для удовлетворения данной общественной потребности, получает тот, который более полно ей соответствует по сравнению с товарами-конкурентами. Это и выделяет его из общей товарной массы, обеспечивает успех в конкурентной борьбе.

Для определения конкурентоспособности существенным является не только сравнение товаров по степени соответствия конкретной потребности, но и учет затрат потребителя, связанных с данными товарами.

Уровень цены потребления представляется для покупателя составным элементом конкурентоспособности товара и зависит, прежде всего, от потребительских свойств конкретного изделия.

Показатели конкурентоспособности — критерии, определяющие уровень конкурентоспособности определенного товара на рынке.

Факторы, определяющие конкурентоспособность можно объединить в 3 группы:

- факторы внешнего формирования - тенденции развития экономики и рынка, НТП, изменения в структуре потребления, колебания конъюнктуры, состав конкурентов, имидж и престиж предприятия;
- показатели качества товара - показатели, определяемые действующими стандартами, нормами, рекомендациями; сюда же относятся гарантии безопасности, сохранность продукции;
- экономические показатели - показатели, формирующие себестоимость и цену товара.

ООО «Петровское» выращивает основные сельскохозяйственные культуры, получая удовлетворительные урожаи. Специализируется оно на зерне с развитым производством подсолнечника.

Наиболее важным фактором конкурентоспособности продукции является снижение ее себестоимости. Проанализируем конкурентоспособность ряда хозяйств Чердаклинского района по себестоимости отдельных видов продукции. В таблице 1 указана полная себестоимость зерна, подсолнечника и молока в хозяйствах Чердаклинского района Ульяновской области.

Таблица 1 – Полная себестоимость основных видов продукции в Чердаклинском районе в 2009 году, рублей

Хозяйства	Зерно	Подсолнечник
ООО «Петровское»	248,8	835,5
СПК «Заря»	466,7	748,4
ООО КФХ «Возрождение»	616,0	-
ООО «Мегаферма Октябрьский»	289,2	796,9
СПК «40 лет Октября»	541,9	982,5
СПК Белоярский	364,1	-
По Чердаклинскому району	409,2	741,7
По Ульяновской области	335,6	676,6

Чем ниже себестоимость продукции, тем она более конкурентоспособная на сложившемся рынке. Чем больше процент отклонения от районного уровня, тем эффективнее производство этой продукции, тем больше шансов у этого предприятия удержаться на рынке.

Из данных таблицы 1 видно, что наименьшую себестоимость зерна имеют хозяйства ООО «Петровское» с уровнем себестоимости 248,8 руб., ООО «Мегаферма Октябрьский» – 289,2 руб. В этих хозяйствах полная себестоимость 1 ц зерна ниже чем в среднем по Чердаклинскому району на 64,5% и 41,5% соответственно, то есть эти хозяйства являются наиболее конкурентоспособными по зерну.

Наиболее низкая полная себестоимость 1 ц подсолнечника в СПК «Заря»- 748,4 руб., ООО «Мегаферма Октябрьский» - 796,9 руб. Эти показатели в вышеперечисленных хозяйствах почти равны среднерайонным, поэтому эти хозяйства наиболее конкурентоспособны по подсолнечнику. Показатель по подсолнечнику в ООО «Петровское» превышает среднерайонный показатель на 93,8 руб. или 12,6% и составляет - 835,5 руб.

Учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод, что в Чердаклинском районе выделяются два хозяйства наиболее конкурентоспособные и по зерну, и по подсолнечнику – это ООО «Мегаферма Октябрьский» и ООО «Петровское». Выявим наиболее конкурентоспособное из них по показателям, представленным в таблице 2.

Таблица 2 – Соотношение показателей ООО «Петровское» и ООО «Мегаферма Октябрьский» с районными значениями

Показатели	Чердаклинский район	ООО «Петровское»	Отношение ООО «Петровское» к району	ООО «Мегаферма Октябрьский»	Отношение ООО «Мегаферма Октябрьский» к району	Ульяновская область
Урожайность, ц/га - зерновых	20,8	29,7	142,79	34,5	165,86	21,3
- подсолнечника	11,2	13,8	123,21	13,6	121,43	9,1
Цена реализации 1 ц, руб. - зерновых	331,2	296,7	89,58	399,9	120,74	357,5
- подсолнечника	885,1	900,1	101,69	1022,9	115,57	825,5
Полная себестоимость 1 ц, руб. - зерновых	409,2	248,8	60,80	289,2	70,67	335,6
- подсолнечника	741,7	835,5	112,65	796,9	107,44	676,6
Прибыль на 1 ц, - зерновых	-78,02	47,9	-	110,7	-	21,9
- подсолнечника	143,4	64,6	45,05	226,0	157,60	148,9

Из данных таблицы 2 видно, что урожайность зерновых культур в ООО «Петровское» на 42,8% выше чем, в среднем в хозяйствах Чердаклинского района, а в ООО «Мегаферма Октябрьский» на 65,9%. Цена реализации зерна в ООО «Петровское» ниже чем в среднем по району на 89,6%, а в ООО «Мегаферма Октябрьский» выше на 20,7%. Полная себестоимость в ООО «Петровское» ниже чем среднерайонная на 60,8%, а также чем в ООО «Мегаферма Октябрьский» на 9,9%. Большую прибыль на 1 ц получает ООО «Мегаферма Октябрьский», она составляет 110,7 руб., а в ООО «Петровское» только – 47,9 руб. Это можно объяснить высокой ценой реализации 1 ц по сравнению с ООО «Петровское».

Аналогично сравниваем два хозяйства между собой и районом по подсолнечнику. Получаем, что урожайность подсолнечника у ООО «Петровское» на 23,2% выше, чем в районе, у ООО «Мегаферма Октябрьский» на 21,4%. Цена реализации 1 ц подсолнечника в ООО «Петровское» почти одинакова с районной, а в ООО «Мегаферма Октябрьский» на 15,6% выше. Прибыль же с продажи 1 ц подсолнечника в ООО «Петровское» выше, чем в среднем по району, но ниже чем в ООО «Мегаферма Октябрьский».

На конкурентном рынке выигрывает тот товаропроизводитель, кото-

рый может получать прибыль при снижении цены реализации на рынке, если полученный уровень себестоимости продукции значительно ниже цены. Конкурентными преимуществами обладает та продукция, которая имеет самый высокий разрыв между ценой и себестоимостью. Данный анализ проведем на основании таблицы 3.

Таблица 3 – Удельный вес полной себестоимости в цене реализации продукции, %

Продукция	ООО «Петровское»	ООО «Мегаферма Октябрьский»	Чердаклинский район	Отношение ООО «Петровское» к району	Отношение ООО «Мегаферма Октябрьский» к району
Зерно	83,9	72,3	123,6	39,7	51,3
Подсолнечник	92,8	77,9	83,8	- 9	5,9

Из данных таблицы 3 видно, что наиболее конкурентоспособной продукцией является продукция в ООО «Мегаферма Октябрьский», так как уровень себестоимости в цене здесь меньше чем в ООО «Петровское» и составляет по зерну 72,3%, а по подсолнечнику 77,9%. В «ООО Петровское» эти показатели составляют: по зерну – 83,9%, что меньше чем в Чердаклинском районе на 39,7%, а по подсолнечнику – 92,8%. Продукция обоих рассматриваемых предприятий является конкурентоспособной.

Используя элементы маржинального анализа, рассмотрим влияние постоянных затрат на величину прибыли в ООО «Петровское» в таблице 4.

Таблица 4 - Влияние доли постоянных издержек на величину прибыли от реализации зерна в ООО «Петровское»

Показатели	2007	2008	2009	2009 г. в % к 2007г.
Выручка от реализации зерна, тыс.руб.	6399	8364	5217	81,53
Материально-денежные затраты, всего, тыс. руб.	5937	4355	4374	73,67
В том числе:				
переменные	2684	3593	2257	84,09
постоянные	3253	762	2117	65,08
Маржинальная прибыль (валовая маржа), тыс. руб.	3715	4771	2960	79,68

Удельный вес постоянных издержек в общей их сумме, %	54,8	17,5	48,4	- 6,4
Валовая прибыль, тыс. руб.	1107	5265	1536	138,75
Операционный рычаг	3,4	0,9	1,9	- 1,5
Коэффициент маржинальной прибыли	0,58	0,57	0,57	- 0,01
Точка безубыточности, ц	16445	3284	12574	76,46
Порог рентабельности, тыс. руб.	5609	1337	3714	66,22
Запас финансовой прочности хозяйства, тыс. руб.	790	7027	1503	190,25
Запас финансовой прочности хозяйства, %	12,35	84,01	28,81	16,46

Как показывают расчеты в таблице 4 хозяйству нужно в 2009 году реализовать зерна на 2117 тыс. руб. чтобы покрыть постоянные затраты. При такой выручке рентабельность равна нулю. Фактическая выручка составляет 5217 тыс. руб. Зона безубыточности или запас финансовой устойчивости составил в 2009 году 28,81% или 1503 тыс. руб., чем больше этот процент, тем прочнее финансовое состояние предприятия. В динамике лет видно большое колебание в запасе финансовой прочности хозяйства – от 12,35% до 84,01%. Это можно объяснить снижением объема реализации зерна в 2009 году и значительными колебаниями постоянных затрат, что повлекло за собой уменьшение маржинальной прибыли и изменению порога рентабельности.

В целом можно сделать вывод, что самое устойчивое положение предприятие занимало в 2008 году – запас финансовой прочности самый высокий – 7027 тыс. руб. или 84,01%, а удельный вес постоянных затрат самый низкий – 762 тыс. руб.

Все производимые виды продукции в ООО «Петровское» занимают лидирующее положение на рынке хозяйств Чердаклинского района. Продукция в хозяйстве имеет преимущества перед продукцией других предприятий, как по урожайности, так и по полной себестоимости и цене реализации, то есть ООО «Петровское» является достаточно конкурентоспособным на современном рынке в Чердаклинском районе.

Литература:

1. http://revolution.allbest.ru/economy/00057183_0.html
2. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Конкурентоспособность>