

РЫНОК ВЕТЕРИНАРНЫХ ПРЕПАРАТОВ: ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ООО «ЛАБФАРМА»

На современном этапе развития экономики всё больше внимания уделяется повышению конкурентных возможностей предприятия. Многие предприятия в процессе постепенного развития и становления непрерывно развивают способность к конкуренции. Хозяйствующим субъектам для выживания непременно следует соблюдать требования рынка: удовлетворять потребность потребителей более качественно и по более приемлемой для них цене. Объектом исследования в данной работе является ООО «Лабфарма». Из-за большого количества наименований продукции, производимой ООО «Лабфарма» было принято решение проанализировать способы повышения конкурентоспособности пробиотиков. Для оценки конкурентоспособности пробиотических добавок были сопоставлены параметры ООО «Лабфарма» и производителей-конкурентов ООО «Фермент», ООО «Белбиотехпро» (таблица).

Таблица – Показатель конкурентоспособности продукции ООО «Лабфарма»

Наименование показателя	ООО «Лабфарма»	ООО «Фермент»	ООО «Белбиотехпро»	Коэффициент весомости
Количество штаммов	4-6	2-3	1-3	0,25
Концентрация микроорганизмов, 10 ⁹ КОЕ/г	4-6	2-3	5	0,20
Повышение сохранности поголовья, %	18-24	32	20	0,30
Снижение конверсии корма, %	6-14	8	10	0,10
Увеличение среднесуточного привеса, %	18	12	7-12	0,15
Цена, руб./кг	17,80	9	25,65	1,00

Пусть в качестве базы сравнения выступает ООО «Фермент», тогда показатель конкурентоспособности по биологическим показателям рассчитан по формуле [1]:

$$K = 5/2,5 \times 0,25 + 5/2,5 \times 0,2 + 21/32 \times 0,30 + 10/8 \times 0,1 + 18/12 \times 0,15 = 1,45$$

Единственным экономическим показателем является цена товара. Показатель конкурентоспособности по экономическим параметрам рассчитан по формуле:

$$\varepsilon = C/C_0 = 17,8/9 = 1,98$$

Значит показатель общей конкурентоспособности:

$$K = T / \varepsilon = 1,45/1,98 = 0,732$$

Поскольку расчетное значение показателя конкурентоспособности меньше 1, то продукция ООО «Лабфарма» не является конкурентоспособной по сравнению с продукцией, выпускаемой ООО «Фермент».

Сравним продукцию ООО «Лабфарма» с продукцией ООО «Белбиотехпро». Рассчитаем показатель общей конкурентоспособности аналогичным образом. Показатель конкурентоспособности по техническим параметрам:

$$K = 5/2 \times 0,25 + 5/5 \times 0,2 + 21/20 \times 0,30 + 10/10 \times 0,1 + 18/9,5 \times 0,15 = 1,52$$

Показатель конкурентоспособности по экономическим параметрам:

$$\Xi = C/C0 = 17,8/25,65 = 0,69$$

Таким образом, показатель общей конкурентоспособности:

$$K = 1,52/0,69 = 2,20.$$

Этот показатель существенно выше 1, что говорит о высокой конкурентоспособности продукции ООО «Лабфарма». Показатель конкурентоспособности по биологическим и ценовым параметрам оказался выше, чем у конкурента.

ООО «Лабфарма» необходимо провести мероприятия по совершенствованию конкурентоспособности продукции. Как показали коэффициенты конкурентоспособности по биологическим параметрам, качество пробиотических добавок, производимых компанией Лабфарма, оказался выше, чем у конкурентов. Однако, касательно ценовой политики, продукция, производимая ООО «Лабфарма» существенно дороже пробиотиков, производимых предприятием ООО «Фермент». Следовательно, основной упор следует делать либо на создание продукции еще более высокого качества, либо на наращивание объемов производства для уменьшения себестоимости продукции, что поможет сильно уменьшить цену. Повышение качества продукции и ее конкурентоспособности признаны стратегической задачей предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фатхутдинов, Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 312 с.