

УДК 658.012

Жирівська У. - ст. гр. БМм-51

*Тернопільський державний технічний університет імені Івана Пулюя*

## **ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИТРАТ У ДЕРЕВООБРОБНІЙ ГАЛУЗІ**

Науковий керівник: ас. Шведа Н. М.

Одна з найбільш важливих проблем оцінки ринкової позиції компанії полягає в тому, чи є її ціни і витрати конкурентоспроможними із суперниками на ринку.

Співвідношення "ціна - вартість" особливо важливе для деревообробної галузі, оскільки тут продукція різна і конкуренція концентрується навколо специфіки різних марок так само, як і навколо ціни.

Компанії, що конкурують, повинні тримати свої ціни на необхідному рівні й усвідомлювати, що будь-яка добавка до ціни піддає їх небезпеці, а цінові знижки, що вони вводять, створюють широкі симпатії покупців. Ці витратні розходження можуть змінюватися від незначних елементів і залежати від безлічі причин.

До них можна віднести:

- розходження в цінах при оплаті сировини, комплектуючих, енергії постачальникам;
- розходження в базовій технології, віці підприємств і устаткування (старе устаткування менш ефективне, однак забезпечує низькі фіксовані витрати, нове — навпаки);
- розходження у витратах на маркетинг, на просування продукції і рекламу;
- розходження в транспортних витратах;

Маючи безліч можливостей для зміни своїх витрат, менеджери деревообробних компаній повинні постійно аналізувати, як її витрати виглядають у порівнянні з конкурентами. Тому виникає необхідність у використанні стратегічного аналізу витрат. Він спрямований на порівняння усіх витрат фірми з її конкурентами.

Якщо в результаті аналізу буде виявлено витратні недоліки фірми, то менеджери компаній можуть почати певні стратегічні дії, щоб скорегувати ситуацію:

1) Провести переговори з постачальниками про встановлення більш прийнятних цін.

2) Спробувати використовувати більш дешеві продукти-замінники на вході.

3) Перехід до більш ефективної стратегії розподілу.

4) Переглянути бізнес-процеси і практику роботи (підняти продуктивність працівників, збільшити ефективність ключових видів діяльності).

5) Виявити можливості передачі певних видів діяльності іншим фірмам чи виконання їх за контрактами дешевше, ніж усередині фірми.

6) Інвестувати кошти в затратозберігаючі технологічні нововведення (автоматизація, роботизація, гнучкі виробничі технології, програмне керування).

7) Спростити конструкцію продукції так, щоб її можна було робити більш економічно.

Для конкурентоспроможності продукції деревообробним підприємствам необхідно підтримувати свої витрати на одному рівні з найближчими конкурентами. Деякі відмінності у витратах виправдані доти, поки продукція чи послуги найближчого конкурента досить відрізняються, однак високовитратна позиція на ринку стає тим небезпечнішою, чим більше витрати фірми перевищують витрати найближчих конкурентів.