

Список использованных источников

1. Куликов, Ю. Начало эры полупроводников // Коммерсантъ [Электронный ресурс]. URL : <https://www.kommersant.ru/doc/3427939> (дата обращения: 10.09.2023).
2. Концепция государственной политики Российской Федерации в области международного научно-технического сотрудничества [Электронный ресурс]. URL : https://www.mid.ru/ru/foreign_policy/official_documents/1613597/. (дата обращения: 10.09.2023).
3. Концепция национальной безопасности Республики Беларусь [Электронный ресурс]. URL : <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=p31000575>. (дата обращения: 10.09.2023).
4. Ладынин, А. И. Система индикаторов научно-технологической безопасности России // Мир экономики и управления. 2022. № 2. С. 23-35.
5. Митяков С. Н. Мониторинг научно-технологической безопасности регионов России: концептуальные аспекты / С. Н. Митяков, Е. С. Митяков, Н. А. Мурашова, А. И. Ладынин // Инновации. 2022. № 1 (279). С. 58-65.

Reference

1. Kulikov, Yu. The beginning of the semiconductor era / Yuri Kulikov // Kommersant. Available at: <https://www.kommersant.ru/doc/3427939>. (accessed: 10.09.2023).
2. Concept of state policy of the Russian Federation in the field of international scientific and technical cooperation. Access mode: https://www.mid.ru/ru/foreign_policy/official_documents/1613597/. (accessed: 10.09.2023).
3. Concept of national security of the Republic of Belarus. Access mode: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=p31000575>. (accessed: 10.09.2023).
4. Ladynin, A. I. System of indicators of scientific and technological security of Russia / A. I. Ladynin // World of Economics and Management. 2022. № 2. С. 23-35.
5. Mityakov S.. N. Monitoring of scientific and technological security of Russian regions: conceptual aspects / S. N. Mityakov, E. S. Mityakov, N. A. Murashova, A. I. Ladynin // Innovations. 2022. № 1 (279). С. 58-65.

© Novikov A., 2023

УДК 339.13

СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.

А.Е. Овчарова¹, Н.В. Носко²

^{1,2} Брестский государственный технический университет
Республика Беларусь, г. Брест, ул. Московская, 267.
ovcharova_2002_nastua@mail.ru

В современном мире конкуренция играет важную роль. В статье рассмотрены способы повысить конкурентоспособность продукции строительного предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, строительная продукция, оптимизации, стратегии, сертификация, рыночные условия.

MODERN WAYS TO INCREASE THE COMPETITIVENESS OF CONSTRUCTION ENTERPRISE PRODUCTS.

A.E. Ovcharova¹, N.V. Nosko²

^{1,2}Brest State Technical University
Republic of Belarus, Brest, st. Moskovskaya, 267
ovcharova_2002_nastua@mail.ru

In the modern world, competition plays an important role. The article discusses ways to increase the competitiveness of a construction company's products.

Key words: competitiveness, construction products, optimization, strategies, certification, market conditions.

Современные рыночные условия требуют от предприятий постоянного повышения конкурентоспособности. В силу насыщенности рынка и быстрого развития технологий, компании вынуждены искать новые способы привлечения клиентов и удержания своей доли рынка. Одной из ключевых стратегий в этом процессе является повышение качества и инновационности продукции.

Сегодня существует множество методов и подходов, которые позволяют предприятиям достичь цели по повышению конкурентоспособности строительной продукции. Это может быть использование новых технологий производства, внедрение инноваций или функциональных возможностей товара. В данной статье мы рассмотрим несколько наиболее эффективных способов повысить конкурентоспособность строительной продукции предприятия.

Анализ рыночной ситуации и конкурентной среды

Анализ рыночной ситуации и конкурентной среды является важным инструментом для определения текущего положения предприятия на рынке и выработки эффективных стратегий повышения конкурентоспособности продукции. В современных условиях, когда рынок становится все более насыщенным и требовательным, необходимо тщательно изучать своих конкурентов и анализировать тенденции развития отрасли.

Первый шаг в анализе рыночной ситуации - это определение основных факторов, влияющих на спрос и предложение товара или услуги предприятия. Это может быть экономическое состояние потенциальных покупателей, демографические изменения, технологический прогресс или изменение законодательства. Проведение маркетинговых исследований поможет выявить эти факторы и оценить их воздействие на предприятие.

Следующим шагом является изучение конкурентной среды. Для этого необходимо провести анализ конкурентов - как прямых (тех, которые предлагают аналогичные товары или услуги), так и косвенных (тех, которые удовлетворяют те же потребности, но с использованием других методов). Анализ конкурентов включает оценку их сильных и слабых сторон, ценообразование, каналы распределения, маркетинговую стратегию и общую позицию на рынке.

Анализ конкурентной среды также может включать изучение поведения потребителей. В современном мире покупатели все больше обращаются к интернету для поиска информации о продуктах и услугах. Поэтому необходимо провести анализ онлайн-рынка и изучить привычки потребления целевой аудитории. Это поможет определить эффективность различных способов продвижения продукции - от традиционной рекламы до социальных сетей.

Кроме того, при анализе конкурентной среды необходимо учитывать изменения в законодательстве и правительственную политику.

В результате анализа рыночной ситуации и конкурентной среды предприятие получает ценную информацию для разработки стратегии повышения конкурентоспособности. Эта стратегия может включать такие мероприятия, как модернизация производства, расширение ассортимента товаров или услуг, улучшение качества продукции, изменение ценообразования или создание инновационных решений.

Важно отметить, что анализ рыночной ситуации и конкурентной среды является непрерывным процессом. Рынок постоянно меняется, поэтому предприятие должно быть готово к быстрым изменениям и динамике рынка. Только постоянное изучение рыночных тенденций позволяет предприятию быть впереди конкурентов и сохранять свою конкурентоспособность.

Инновации в процессе проектирования и строительства.

Одним из способов повышения конкурентоспособности продукции строительного предприятия является использование инновационных методов и технологий в процессе проектирования и строительства. Например, использование современных материалов, энергоэффективных технологий, информационных систем управления проектами и т.д. Это может помочь сократить сроки строительства, улучшить качество продукции и снизить затраты.

Применение экологических технологий и материалов. Современные требования к экологической устойчивости ставят важный акцент на использование экологически чистых технологий и материалов в строительстве. Может включать использование возобновляемых источников энергии, систем энергоэффективности, переработку отходов строительства и т. д. Применение таких инноваций помогает строительным предприятиям соответствовать современным экологическим стандартам и востребованности экологически осознанных потребителей.

Использование робототехники и автоматизации. Внедрение робототехники и автоматизированных систем помогает повысить эффективность и точность выполнения строительных работ. Эксплуатация автономных роботов для выполнения монотонных и опасных операций, применение автоматических систем управления и мониторинга процессов строительства. Это позволяет снизить риск ошибок, улучшить безопасность труда и повысить производительность.

Применение этих инноваций может помочь повысить эффективность, качество и конкурентоспособность в строительстве. Однако, при реализации инноваций важно иметь в виду соответствующие нормы и стандарты, а также адаптировать их к конкретным условиям и требованиям проектов.

Сотрудничество с поставщиками.

Качество и доступность поставляемых материалов и комплектующих также играют важную роль в конкурентоспособности продукции строительного предприятия. Поэтому, предприятию следует строить долгосрочные партнерские отношения с надежными поставщиками, которые предлагают качественные материалы по разумным ценам.

Первый шаг в сотрудничестве с поставщиками строительных материалов - это выбор надежных и качественных поставщиков. Качество и надежность поставщика имеют прямое влияние на конечный результат строительства. При выборе поставщика строительных материалов нужно учитывать его репутацию, опыт работы, соответствие требованиям и сертификациям качества. Также важно установить долгосрочные партнерские отношения, чтобы иметь доступ к высококачественным материалам и приоритетным поставкам.

Контроль качества поставляемых строительных материалов является важной составляющей сотрудничества с поставщиками. При получении материалов следует проверять их соответствие заявленным характеристикам, стандартам и техническим требованиям. Также можно требовать презентации сертификатов качества, результаты испытаний и другую документацию, подтверждающую соответствие материалов установленным стандартам. Это поможет исключить использование некачественных материалов и неполадок в процессе строительства.

Разработка системы оценки партнерства с поставщиками поможет последовательно контролировать и оценивать их производительность и качество предоставляемых материалов. Это может включать мониторинг сроков поставок, соответствие качества, стоимость материалов и уровень обслуживания. На основе этих оценок можно принимать решения о дальнейшем сотрудничестве и улучшении процесса поставки.

Сотрудничество с надежными и качественными поставщиками строительных материалов является важным фактором для обеспечения высокого уровня качества строительных проектов. Установление долгосрочных партнерских отношений, контроль качества и открытое общение помогают достигать лучших результатов и повышать конкурентоспособность компании на рынке строительства.

Роль сертификации в повышении конкурентоспособности продукции

Одним из способов обеспечения высокого качества является использование сертификационных систем. Сертификация – это процесс подтверждения соответствия продукции требованиям стандартов или техническим условиям. Она позволяет предоставить объективное подтверждение того, что продукция соответствует установленным стандартам качества и безопасности.

Сертификация имеет несколько преимуществ для предприятий. Во-первых, она повышает доверие потребителей к продукции компании. Наличие сертификата является гарантией того, что продукт прошел проверку на соответствие определенным требованиям. Это позволяет клиентам быть уверенными в выборе данного товара и способствует формированию лояльности к бренду.

Во-вторых, сертификация помогает предприятию выйти на новые рынки и расширить свое присутствие в уже существующих. Многие страны имеют свои требования по сертификации продукции, поэтому наличие необходимых сертификатов может стать обязательным условием для входа на данный рынок. Это открывает новые возможности для развития бизнеса и увеличения объемов производства.

В-третьих, сертификация способствует повышению эффективности процессов на предприятии. Для получения сертификата необходимо провести аудит производственных процессов и внедрить систему управления качеством. Это позволяет выявить существующие проблемы и недостатки, оптимизировать рабочие процессы и повысить эффективность работы предприятия в целом.

Однако стоит отметить, что сертификация является лишь инструментом для достижения высокого качества продукции. Она сама по себе не гарантирует успеха на рынке. Для этого необходимо также учитывать потребности и ожидания потребителей, анализировать конкурентную среду, разрабатывать инновационные продукты и обеспечивать своевременную доставку товаров.

Развитие экологической устойчивости.

Сегодня все больше потребителей ориентируются на экологические принципы и требуют экологически чистых и энергоэффективных решений. Строительные предприятия могут повысить свою конкурентоспособность, интегрируя экологические технологии и решения в свою продукцию. Использование зеленых материалов, энергоэффективных систем отопления и кондиционирования, управления отходами и т.д. Это может помочь привлечь новых клиентов, которые ценят экологичность и устойчивость.

При выборе строительных материалов следует отдавать предпочтение экологически чистым и устойчивым вариантам. Например, можно использовать строительные материалы, полученные из переработанных или возобновляемых источников, такие как древесные плиты из органического волокна, бетоны с низким содержанием углерода и другие альтернативные варианты. Меньшее использование пластиковых и химических материалов также снижает негативное воздействие на окружающую среду.

Развитие экологической устойчивости строительной продукции также связано с повышением энергоэффективности. Это включает использование энергосберегающих материалов, установку эффективных систем отопления, вентиляции, кондиционирования воздуха и освещения. Также важно применение возобновляемых источников энергии, таких как солнечная или ветровая энергия, чтобы снизить зависимость от нефтяных и газовых ресурсов.

Принципы экологической устойчивости включают также эффективное использование ресурсов и минимизацию отходов. В процессе строительства следует проектировать здания с целью увеличения их долговечности и возможности последующей переработки. Важно также

управлять отходами строительства и демонтажа, разделять материалы для их повторного использования или переработки. Это помогает снизить нагрузку на свалки и экономить природные ресурсы.

Развитие экологической устойчивости строительной продукции требует повышения осведомленности и знаний в этой области. Работники в строительстве должны быть обучены с учетом принципов экологической устойчивости, применения экологически чистых технологий и методов. Образовательные программы и семинары по экологии и устойчивому строительству помогают повысить квалификацию специалистов и распространить знания в этой области.

Эти способы являются лишь некоторыми из возможных подходов к повышению конкурентоспособности продукции на строительном предприятии. Конкретные методы и стратегии могут различаться в зависимости от целей и характеристик предприятия. Важно разработать индивидуальный план действий, учитывающий особенности конкретной ситуации и рынка.

Список использованных источников

1. Захаров А.Н., Зокин А.А. Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы оценки и механизмы увеличения // Бизнес и банки. 2004. №1.
2. Криворотов В.В. Механизм повышения конкурентоспособности отечественных предприятий. Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2006.
3. Кудрявцев К.А. Способы повышения конкурентоспособности предприятий // Креативная экономика. 2010. № 12 (48). С. 123-128.
4. Лифиц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг. 2-е изд., перераб и доп. М.: Высшее образование, 2009. 460 с.
5. Портер М. Международная конкуренция. М.: ИДМ, 2010

References

1. Zakharov A.N., Zokin A.A. Konkurentosposobnost' predpriyatiya: sushchnost', metody otsenki i mekhanizmy uvelicheniya. Biznes i banki. 2004. №1.
2. Krivorotov V.V. Mekhanizm povysheniya konkurentosposobnosti otechestvennykh predpriyatiy. Ekaterinburg: UGTU-UPI, 2006.
3. Kudryavtsev K.A. Sposoby povysheniya konkurentosposobnosti predpriyatiy. Kreativnaya ekonomika. 2010. № 12 (48). S. 123-128.
4. Lifits I.M. Konkurentosposobnost' tovarov i uslug. 2-e izd., pererab i dop. M.: Vysshee obrazovanie, 2009. 460 s.
5. Porter M. Mezhdunarodnaya konkurentsya. M.: IDM, 2010/

© Ovcharova A.E., Nosko N.V., 2023

УДК 339.138

RECOMMENDATIONS FOR THE PROMOTION OF BATHING PRODUCTS OF MARK FORMELLE LLC IN INSTAGRAM

M.A. Rovnejko

Brest State Technical University
Republic of Belarus, Brest, st. Moskovskaya, 267
0101margarita@mail.ru

The article discusses the project developed by the author to promote the products of «Mark Formelle» in Instagram in the framework of improving the product policy of this business entity.