

Swot-анализ предприятия

*Попова Арина Юрьевна
Студент 2 курса
Финансово-Экономический факультет
ФГАОУ Северо-Восточный федеральный университет
e-mail: yupoar@mail.ru
Россия, Якутск*

Каждая организация, в не зависимости от рода деятельности, выпускаемой продукции сталкивается на рынке с конкурентами. Конкуренция является одним из видов борьбы за «места под солнцем», т.е. за внимание клиентов, потребителей к товару, выпускаемой той или иной организации. Анализ конкурентной среды организации дает возможность узнать о конкурентах ту информацию, которая в последующем станет мощным оружием против них, а также опорой для разработки программы повышения конкурентоспособности. [1]

Для того чтобы получить ясную оценку сил предприятия и ситуации на рынке, существует SWOT-анализ.

SWOT-анализ — это определение сильных и слабых сторон предприятия, а также возможностей и угроз, исходящих из его ближайшего окружения (внешней среды).

- Сильные стороны (Strengths) — преимущества организации;
- Слабости (Weaknesses) — недостатки организации;
- Возможности (Opportunities) — факторы внешней среды, использование которых создаст преимущества организации на рынке;
- Угрозы (Threats) — факторы, которые могут потенциально ухудшить положение организации на рынке. [2]

Каждый SWOT-анализ уникален и зависит от рассматриваемой организации, ее внутренней и внешней среды, предприятие может содержать несколько элементов, решение которого в зависимости от принимающего лица могут оказаться как слабостями так и силами (при анализе внутренней среды организации), и соответственно возможностью и угрозой (при анализе внешней среды организации).[2]

Проведение SWOT-анализа сводится к заполнению матрицы SWOT-анализа. В соответствующие ячейки матрицы необходимо занести сильные и слабые стороны предприятия, а также рыночные возможности и угрозы.

Сильные стороны предприятия — то, в чем оно преуспело или какая-то особенность, предоставляющая дополнительные возможности. Сила может заключаться в имеющемся опыте, доступе к уникальным ресурсам, наличии передовой технологии и современного оборудования, высокой квалификации персонала, высоком качестве выпускаемой продукции, известности торговой марки и т.п.

Слабые стороны предприятия — это отсутствие чего-то важного для функционирования предприятия или что-то, что пока не удастся по сравнению с другими компаниями и ставит предприятие в неблагоприятное положение. В качестве примера слабых сторон можно привести слишком узкий ассортимент выпускаемых товаров, плохую репутацию компании на рынке, недостаток финансирования, низкий уровень сервиса и т.п.

Рыночные возможности — это благоприятные обстоятельства, которые предприятие может использовать для получения преимущества. В качестве примера рыночных возможностей можно привести ухудшение позиций конкурентов, резкий рост спроса, появление новых технологий производства продукции, рост уровня доходов населения и т.п. Следует отметить, что возможностями с точки зрения SWOT-анализа являются не все возможности, которые существуют на рынке, а только те, которые можно использовать.

Рыночные угрозы — события, наступление которых может оказать неблагоприятное воздействие на предприятие. Примеры рыночных угроз: выход на рынок новых конкурентов, рост налогов, изменение вкусов покупателей, снижение рождаемости и т.п.

Оценка возможностей фирмы позволяет построить многоугольник конкурентоспособности. По каждой оси для отображения уровня значений каждого из исследуемых факторов используется определенный масштаб измерений (очень часто в виде балльных оценок). Изображая на одном рисунке многоугольники конкурентоспособности для разных фирм, легко провести анализ уровня их конкурентоспособности по разным факторам.

Далее рассмотрим данный анализ на примере ООО «СЛТК».

Общество с ограниченной ответственностью «Сибирская Линия Транспортная Компания» оказывает транспортные услуги на рынке междугородних перевозок с 2008 года.

Слаженность и профессионализм коллектива ООО «СЛТК» складывается за счет узко направленной деятельности компании и постоянным мониторингом рынка и изучением региона Республики Саха (Якутии).

Перевозка груза в г. Якутск из г. Москвы, г. Новосибирска и г. Хабаровска, является основным направлением деятельности данной организации.

Головной офис компании размещается в городе Новосибирск.

Они оказывают транспортные услуги по железнодорожным и автомобильным перевозкам. Автопарк грузовых автомобилей scania, volvo, renault, hino и другие, является собственностью ООО «СЛТК». Автомобили перед рейсом проходят строгий технический контроль, на дилерских центрах. Все автомобили оснащены системой слежения «Глонасс», что придает перевозкам надежность и стабильность.[4]

В представленной ниже таблице представлен SWOT-анализ ООО «СЛТК».

Таблица 1 – SWOT-анализ ООО «СЛТК»

	Положительное влияние	Отрицательное влияние
	Сильные стороны - Strengths	Слабые стороны - Weaknesses
Внутренняя среда	<ol style="list-style-type: none"> 1. Большой опыт работы на рынке внутрироссийских перевозок в РС(Я) 2. Нарботанная клиентская база. 3. Небольшая, но складская сеть в России; 4. Высокая квалификация сотрудников. 5. Государственная поддержка компании. 6. 6 офисов в России. 7. Стабильная ценовая политика. 8. Динамичная концепция развития компании с продвижением своих услуг. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Отсутствие опыта работы на рынке европейских перевозок. 2. Отсутствие зарубежных партнеров. 3. Отсутствие авиаперевозок. 4. Финансовые и временные издержки при перевозке сборных грузов.
	Возможности - Opportunities	Угрозы - Threats
Внешняя среда	<ol style="list-style-type: none"> 1. Рост объема рынка транспортно-логистических услуг в России. 2. Рост количества компаний, осуществляющих торговлю на дистанционных расстояниях (например, интернет-магазины). 3. Политика государства по поддержке отечественных перевозчиков. 4. Рост инвестиции в отрасль оказания транспортных услуг. 5. Распространение в России крупных международных розничных сетей. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Рост цен на топливо; 2. Приход на рынок крупных западных транспортно-логистических компаний в связи с вступлением России в ВТО; 3. Высокие транспортные издержки отечественных компаний по сравнению с западными компаниями; 4. Дефицит квалифицированных специалистов; 5. Высокая конкуренция.

Откуда можно сделать вывод о том, что основным преимуществом данной организации является то, что ООО «СЛТК» специализируется на грузоперевозки в РС(Я), таким образом и ценовая политика будет соответствующей, т.е. минимальным по сравнению с другими транспортными компаниями.

Основные преимущества компании:

- Большой стаж работы на рынке транспортно-логистических услуг. Позволил компании в достаточной степени отработать схемы перевозки различных грузов и завоевать известность на рынке РС(Я) и в России в целом;
- Большое количество филиалов. Существенно расширяет охват целевой аудитории;
- Использование евротары. Обеспечивает сохранность груза при перевозке.

Основным недостатком является сложность управления компанией. Большое количество базы существенно осложняет процесс управления компанией, что может привести к различным неблагоприятным последствиям.

Список используемой литературы:

1. Гольдштейн Г.Я. Стратегический менеджмент : учеб. пособие. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2003.
2. Голубков Е.П. SWOT-анализ: существующие методики и их пути совершенствования // Маркетинг в России и зарубежом. 2013.
3. Антипов, А. SWOT –анализ как инструмент стратегического менеджмента/ А. Антипов// Business Excellence - 2015.
4. <https://слтк.рф/>

Контактный телефон +79994624021