



SWOT-анализ компании «Балтика-Транс Логистика»

Выполнили:

Ибрагимова Алиса Дамировна

Левчик Глеб Евгеньевич

Научный руководитель:

Веселова Анна Сергеевна



Цель и задачи для ее достижения

Цель: выявление наиболее эффективных стратегий для развития компании «Балтика-Транс Логистика».

Решенные задачи:

1. Изучение компании и ее текущего положения на рынке;
2. Изучение внешней среды организации и выявление факторов, влияющих на работу компании;
3. Изучение проблем и тенденций логистической отрасли;
4. Поиск возможностей и угроз внешней среды;
5. Выявление сильных и слабых сторон компании;
6. Составление первичной матрицы SWOT;
7. Разработка рекомендаций по направлениям стратегического развития компании с учетом проведенного анализа.

История компании и её текущее положение

- «Балтика-Транс Логистика» основана в 1999 году
- Первые перевозки наливных грузов (2003 год)
- Начало таможенных оформлений (2004 год)
- Первые экспортные перевозки (2005 год)
- Появление в составе холдинга таможенных брокеров (2007 год)
- Первые мультимодальные перевозки (2010 год)



**БАЛТИКА-ТРАНС
ЛОГИСТИКА**

На данный момент:

1300 танк-контейнеров, 1 388 760 тонн в год, брокер №1 по овощам и фруктам, 1655 клиентов, сертификаты ISO 9001, SQAS и другие; члены ITCO, ЕРСА, Ассоциации Российских экспедиторов.

Партнеры: «X5 Retail Group», «Магнит», «О 'Кей»», «Сибур», «Лукойл» и другие.

АНАЛИЗ МАКРОСРЕДЫ



● ПОЛИТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ

- Укрепление российско – китайских отношений
- Санкционные войны
- Изменение в налоговом законодательстве
- Переход на рублевое ценообразование в портах
- Регулирование таможенных процедур
- Мораторий на плановые проверки малого бизнеса



АНАЛИЗ МАКРОСРЕДЫ



● ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ

- Неустойчивость национальной валюты
- Снижение ключевой ставки Центрального Банка
- Изменение налогового бремени
- Отказ ООО в налоговых каникулах



АНАЛИЗ МАКРОСРЕДЫ



- **СОЦИАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ**

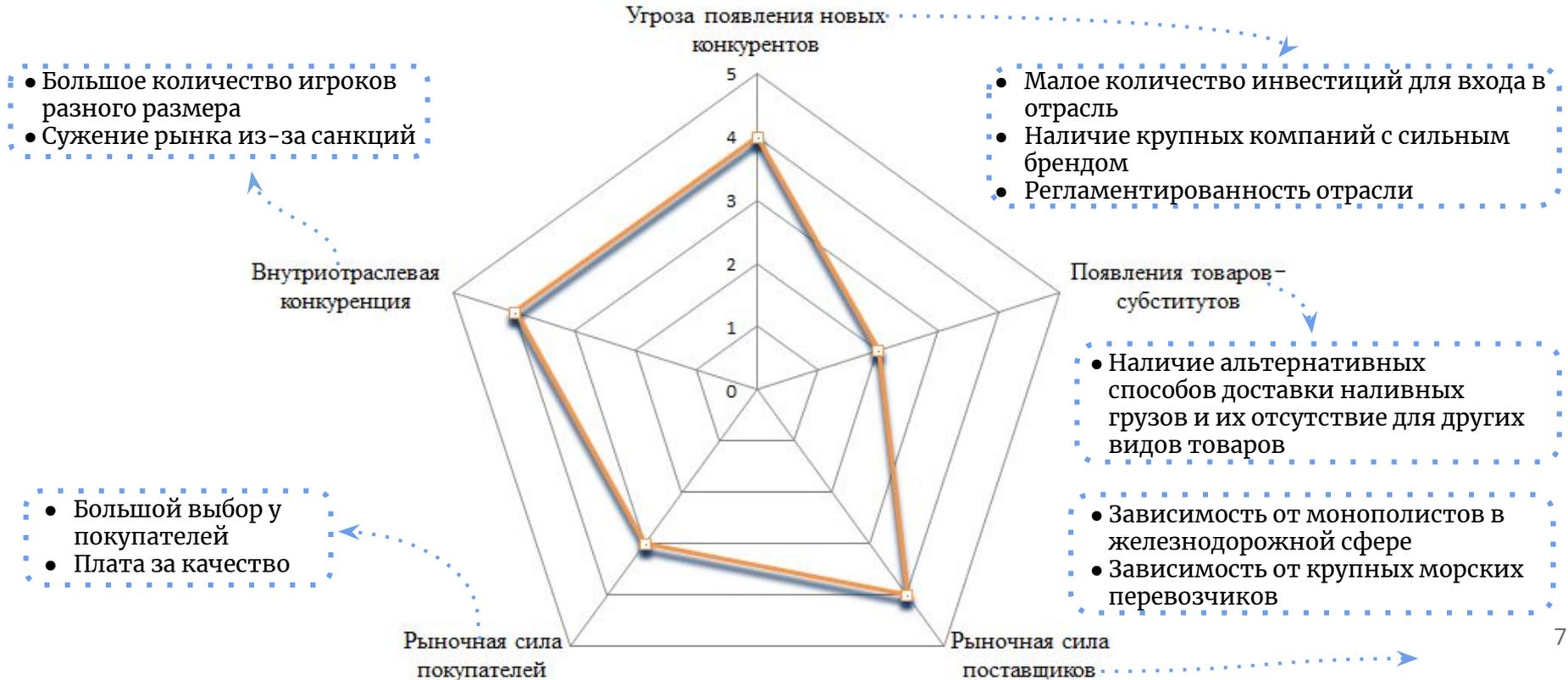
- Moda на стандарты качества
- Обеспокоенность экологией как мировой тренд
- Развитие транспортной инфраструктуры

- **ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ**

- Переход на электронный документооборот
- Внедрение технологии блокчейн
- Внедрение электрокаров и газовых двигателей



Анализ «Пяти сил конкуренции» М. Портера



Матрица первичного SWOT-анализа

Strengths

S

1. Холдинговая структура
2. Диверсификация предоставляемых услуг
3. Устойчивая клиентская база
4. Наличие стратегического запаса мощностей (контейнеров)
5. Комфортная корпоративная культура, продуманная система инструментов внутреннего развития и продвижения
6. Мониторинг качества процедур специализированным подразделением

Weaknesses

W

1. Зависимость от операторов железнодорожных и морских перевозок
2. Немногочисленный автопарк
3. Низкий уровень инвестиций в технологии
4. Слабый бренд
5. Негибкая ценовая политика (в том числе и для постоянных клиентов)

Opportunities

O

1. Увеличение потенциального рынка за счет крупных компаний, передающих логистическую функцию на аутсорсинг
2. Снижение процентных ставок
3. Усиление торгового оборота между Россией и Китаем
4. Интенсивное развитие IT-решений в логистике
5. Развитие логистической инфраструктуры в России

Threats

T

1. Развитие альтернативных способов доставки наливных грузов
2. Увеличение стоимости автомобильного топлива
3. Увеличение стоимости импортных машин
4. Изменение налогового бремени (повышение НДС)
5. Усиление конкуренции за счет появления новых (малых) логистических компаний
6. Нестабильная экономическая и политическая ситуация в мире

Матрица поэлементного SWOT-анализа

- SO**
1. Увеличение клиентской базы за счет работы с новыми клиентами (S4-O1)
 1. Увеличение клиентской базы за счет выхода на новые географические рынки (S4-O3)
 1. Привлечение молодых IT-специалистов в компанию (S5-O4)
 2. Внедрение новых технологий в партнерстве с крупными клиентами (S3 - O4)

- ST**
1. Развитие инструментов удержания сотрудников (S5-T4, T5)
 1. Увеличение доли морских и железнодорожных перевозок (S2-T2, T3)
 2. Увеличение доли перевозимых пищевых и химических грузов (S2-T1)

- WO**
1. Расширение автопарка за счет кредитных средств (W2-O2)
 1. Усиление бренда за счет контрактов с большими игроками рынка (W4-O1)
 1. Внедрение новых технологий в партнерстве с крупными клиентами (W3-O4)

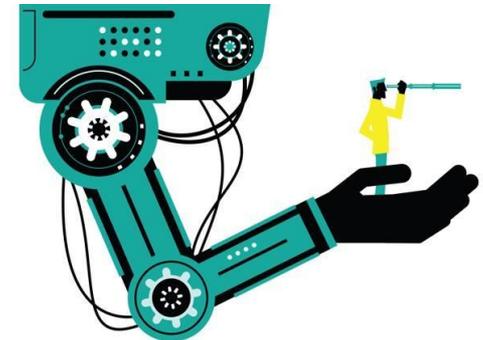
- WT**
1. Использование молодых игроков рынка для увеличения мощностей (W2-T5)
 2. Перевод части автопарка на газовое оборудование (W2-T2)

Стратегии SO



**БАЛТИКА-ТРАНС
ЛОГИСТИКА**

1. Увеличение клиентской базы за счет работы с новыми клиентами (S4-O1)
1. Увеличение клиентской базы за счет выхода на новые географические рынки (S4-O3)
1. Привлечение молодых IT-специалистов в компанию (S5-O4)
2. Внедрение новых технологий в партнерстве с крупными клиентами (S3 - O4)



Стратегии WO



**БАЛТИКА-ТРАНС
ЛОГИСТИКА**

1. Расширение автопарка за счет кредитных средств (W2-O2)
2. Усиление бренда за счет контрактов с большими игроками рынка (W4-O1)
3. Внедрение новых технологий в партнерстве с крупными клиентами (W3-O4)





1. Развитие инструментов удержания сотрудников (S5-T4, T5)
2. Увеличение доли морских и железнодорожных перевозок (S2-T2, T3)
3. Увеличение доли перевозимых пищевых и химических грузов (S2-T1)



Стратегии WT



**БАЛТИКА-ТРАНС
ЛОГИСТИКА**



1. Использование молодых игроков рынка для увеличения мощностей (W2-T5)
2. Перевод части автопарка на газовое оборудование (W2-T2)

Матрица поэлементного SWOT-анализа

- SO**
1. Увеличение клиентской базы за счет работы с новыми клиентами (S4-O1)
 1. Увеличение клиентской базы за счет выхода на новые географические рынки (S4-O3)
 1. Привлечение молодых IT-специалистов в компанию (S5-O4)
 2. Внедрение новых технологий в партнерстве с крупными клиентами (S3 - O4)

- ST**
1. Развитие инструментов удержания сотрудников (S5-T4, T5)
 1. Увеличение доли морских и железнодорожных перевозок (S2-T2, T3)
 2. Увеличение доли перевозимых пищевых и химических грузов (S2-T1)

- WO**
1. Расширение автопарка за счет кредитных средств (W2-O2)
 1. Усиление бренда за счет контрактов с большими игроками рынка (W4-O1)
 1. Внедрение новых технологий в партнерстве с крупными клиентами (W3-O4)

- WT**
1. Использование молодых игроков рынка для увеличения мощностей (W2-T5)
 2. Перевод части автопарка на газовое оборудование (W2-T2)



**БАЛТИКА-ТРАНС
ЛОГИСТИКА**

Спасибо за внимание!