

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
УО «БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра экономики и управления

Презентация на тему:
***Конкурентоспособность предприятия на
примере филиала ОАО “Беллифт”
“Беллифтмонтаж”***

Подготовил
Студент ВШУБ, 5-й курс, 16ВВП-1 С.И.Гринев

Исследуемое предприятие – филиал ОАО
“Беллифт” “Беллифтмонтаж” .

“Беллифтмонтаж” является коммерческой
организацией, имеет обособленное имущество.

Основными видами деятельности являются:

- строительно-монтажные работы
- производство монтажных заготовок, узлов,
деталей
- ремонт электродвигателей
- изготовление изделий из пластмасс
- производство резинотехнических изделий

Основные конкуренты в области строительно-монтажных работ:

- ООО “ЦентрЛифт”
- ООО “Лифтмонтаж”
- ООО “ПрофЛифтМонтаж”
- ОАО “Гроднолифт”
- ОАО “Лифтсервис”
- ООО “Лифткомплекс”
- РУП “БелЭЗ”

Анализ внешней среды предприятия

PEST-анализ

PEST - факторы	Процессы внешней среды	Влияние на организацию
1	2	3
Технологические факторы	Производство новых некоторых видов продукции путем расширения НТП	Изменение технологий организации, разработка и проведение маркетинговых программ, изучение рынка
	Обслуживание потребителей на основании современных технологий	Повышение квалификации работников, на основании дополнительного обучения
	Приобретение современных компьютерных информационных систем	Использование организацией новых компьютерных технологий и установление новых программ
	Усовершенствование форм и систем товароснабжения, хранения и реализации товаров	Изменение организации процесса доведения товаров до потребителей, поиск новых партнеров
Экономические факторы	Развитие экономики и производства	Появление необходимости разработки стратегии, ориентированная на усиление конкурентных позиций на рынке, расширение рынка сбыта, совершенствование системы управления
	Иностранные предприятия	Конкурентный спрос в цене со стороны той же России
	Увеличение производительности труда	Усовершенствование кадровой политики
	Инфляционные процессы	Повышение спроса на товары длительного использования, закупка «впрок»
	Обострение девальвационных процессов	Снижение спроса на импортные товары

1	2	3
Социальные факторы	Изменение численности населения	Повлияет на число персонала в организации
	«Старение» населения региона	Низкий уровень квалификации персонала повлияет на культуру организации
	Изменение уровня жизни населения	Изменение организации управления товарными запасами и продажами
	Уровень образования населения	Повлияет на уровень квалификации персонала и культуру
Политические факторы	Нестабильная политическая ситуация	Появляется необходимость быстроты реакции на изменяющиеся экономические условия
	Доработка закона «Об инвестициях» и «О свободных экономических зонах на территории Республики Беларусь».	Привлечение инвесторов
	Указ Президента «О стимулировании создания и развития в Республике Беларусь производств, основанных на новых и высоких технологиях»	Льготы в сфере освоения высоких технологий

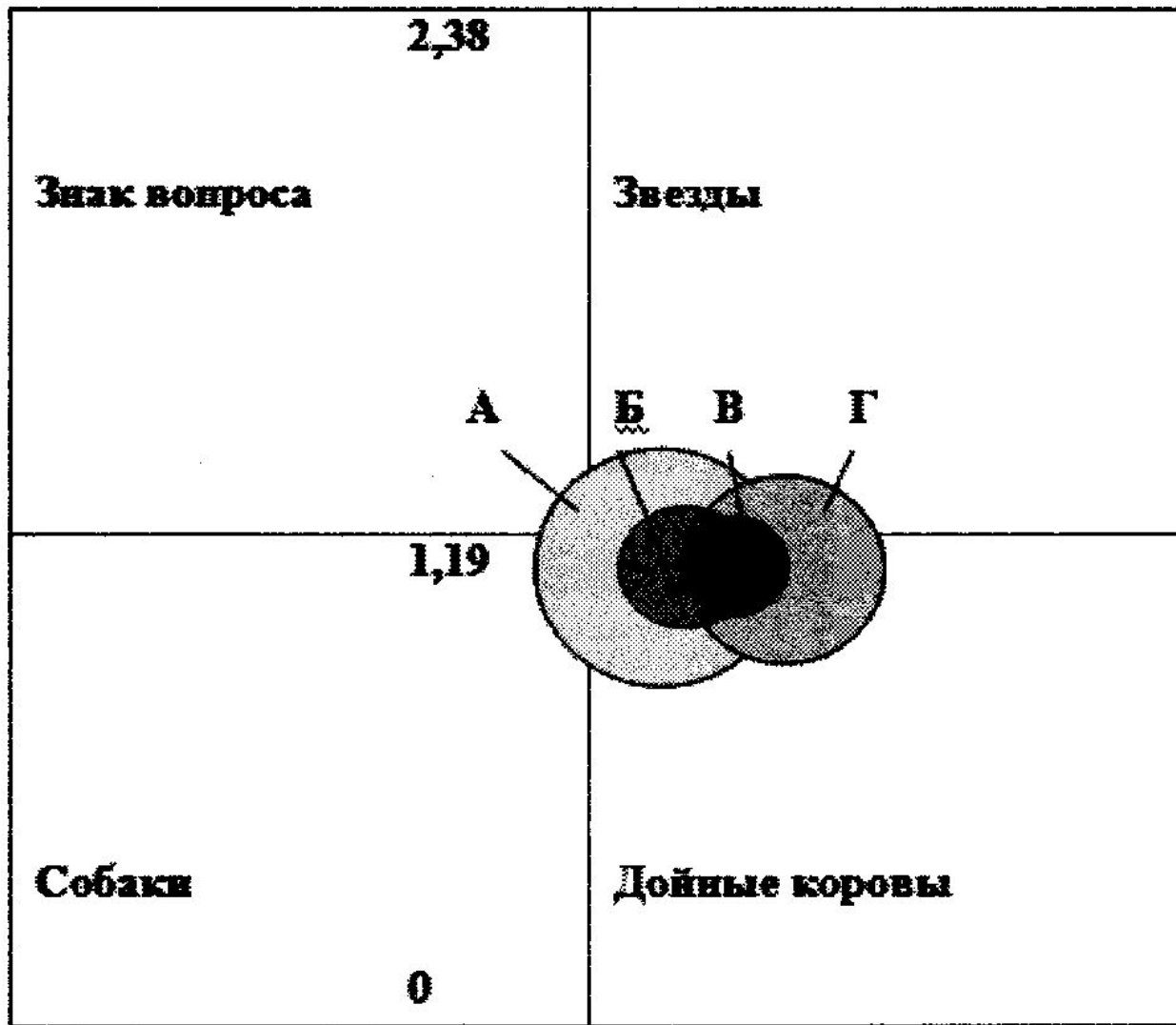
Анализ внутренней среды предприятия

Матрица БКГ

Таблица 1. Исходные данные для позиционирования по матрице БКГ

Показатель		Объем продаж, руб.		Объем продаж у конкурента, руб. ОАО "Лифтсервис" за 2018 г.	Темп роста рынка,	Доля рынка,
		2017 г.	2018 г.			
А	Изготовление и ремонт запчастей	763200	848300	753900	1,11	1,13
Б	Ремонт и перемотка электродвигателей	206500	233000	198000	1,13	1,18
В	Монтаж лифтового оборудования	174700	196500	156000	1,12	1,26
Г	Ремонт лифтового оборудования	413100	466500	358300	1,13	1,30

ТЕМП РОСТА



ДОЛЯ РЫНКА

SWOT-анализ

<p>Филиал ОАО «Беллифт» «Беллифтмонтаж»</p>	<p>ВОЗМОЖНОСТИ (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) рост платежеспособного спроса открывает перспективу увеличения объемов продаж 2) развитие производства за счет государственной поддержки 3) программа государственной поддержки предполагает внедрение новых технологий производства 4) своевременное поступление денежных средств 5) предоставление поставщиком льгот и скидок на приобретение сырья и материалов 6) стимулирование роста и развития предприятия 7) более низкая цена на товары по сравнению с западными конкурентами 	<p>УГРОЗЫ (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) увеличение переменных производственных затрат вследствие действия инфляции 2) рост капитальных вложений на внедрение новых производственных технологий 3) из-за сложности технологии процесса изготовления продукции возникает необходимость постоянной модернизации производства 4) переход части целевой аудитории к конкурентам, производящим продукцию по более совершенным технологиям 5) жесткая мировая конкуренция способствует быстрому моральному устареванию технологического оборудования 6) повышение цен на поставку материалов и топлива 7) отказ от текущих обязательств по поставкам материалов 8) потеря части рынка сбыта
<p>СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ (S)</p>	<p>МЕРОПРИЯТИЯ (S-O)</p>	<p>МЕРОПРИЯТИЯ (S-T)</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1) оптимальная организационная структура 2) способность к лидерству руководителя организации 3) наличие качественной системы послепродажного обслуживания 	<ol style="list-style-type: none"> 1) обратная связь с потребителем 2) рост корпоративной культуры 3) поиск новых потребителей 4) проведение маркетинговых исследований 	<ol style="list-style-type: none"> 1) обновление производственных мощностей 2) наличие качественной системы послепродажного обслуживания 3) переход к дифференцированному ценообразованию
<p>СЛАБЫЕ СТОРОНЫ (W)</p>	<p>МЕРОПРИЯТИЯ (W-O)</p>	<p>МЕРОПРИЯТИЯ (W-T)</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1) нехватка и недоступность инвестиционных ресурсов 2) низкая конкурентоспособность ПЗ 3) неспособность фирмы к лидерству 4) невысокое качество инженеров 	<ol style="list-style-type: none"> 1) перейти к дифференцированному ценообразованию 2) мероприятий по обучению и повышению квалификации специалистов 3) рост корпоративной культуры 	<ol style="list-style-type: none"> 1) монтаж качественного и надежного лифтового оборудования 2) техническое перевооружение. Занижение затрат на выпуск единицы товара 4) использование возможностей

Выполнив комплексный анализ предприятия можно сделать вывод о том, что для филиала ОАО “Беллифт” “Беллифтмонтаж” наиболее эффективным направлением общего развития будет **стратегия концентрации**. Данная стратегия основана на выборе узкой сферы конкуренции в рамках отрасли. Предприятие выбирает определенный сегмент или группу сегментов отрасли и направляет свою деятельность на обслуживание исключительно данного сегмента или сегментов

Спасибо за внимание