

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ
БЕЛАРУСЬ УО «БЕЛОРУССКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»

Высшая школа управления и бизнеса

Конкурентные преимущества предприятия:
анализ, способы оценки и прогнозирования
(на примере ООО «СВД Секьюрити»)

Конкуренция является экономическим соперничеством между предприятиями, организациями, физическими лицами, занимающимися аналогичной деятельностью и заинтересованными в достижении одной и той же цели.

Потребители менее чувствительны к цене, если:

на потребительском рынке	на рынке предприятий-производителей
товар обладает особыми, уникальными свойствами (эффект уникальной ценности); потребители не знают о существовании аналогов (эффект осведомленности об аналогах); товары плохо поддаются сравнению (эффект трудности сравнения); цена товара составляет лишь небольшую долю их дохода (эффект суммарных затрат); цена товара составляет меньшую долю в общих расходах на получение конечного результата (эффект конечной пользы)	цена продаваемого товара составляет лишь малую долю от цены товара клиента или его бюджета на снабжение; потери, вызываемые дефектом товара, велики в сравнении с его ценой; использование товара может привести к значительной экономии или улучшить результаты, получаемые клиентом; клиент реализует стратегию повышенного качества, в которую приобретаемый товар вносит существенный вклад

Стратегия создания специализированных изделий	Стратегия снижения издержек производства
Реализация в производстве новых принципов	Снижение издержек. Ценовое соперничество
Разработка модификаций изделия, сегментация рынка	Использование возможностей инфраструктуры

Краткая характеристика ООО «СВД Секьюрити»

ООО «СВД Секьюрити» напрямую импортирует, проходящую профессиональный отбор, продукцию от крупнейших мировых производителей. ООО «СВД Секьюрити» является дистрибьютором таких компаний как: NoviCam, Dahua, IronLogic, Tantos, Viro, и других. Партнерами компании являются инсталляторы и интеграторы систем безопасности, которым требуются профессиональные консультации, техническая поддержка, обучение и полная поддержка в проектах. Для удовлетворения данных требований мы работаем с максимальной эффективностью и всегда поддерживаем необходимый ассортимент продукции на складе. ООО «СВД Секьюрити» специализируется на продаже:

- системы видеонаблюдения,
- домофонные системы
- системы контроля и управления доступом,
- сетевые и телекоммуникационные системы.

SWOT-анализ

Внутренняя среда	Сильные стороны	Слабые стороны
	Большой ассортимент продукции	Недостаточно высокий уровень квалификации кадров
	Известность рынка, развитая сбытовая система	Неустойчивое финансовое положение предприятия
	Товар конкурентоспособен и пользуется спросом благодаря качеству	Маленький срок работы предприятия на рынке
	Развитая система скидок и мотивации	
Внешняя среда	Возможности	Угрозы
	Развивающиеся конкурентные отношения	Высокий уровень инфляции
	Проведение исследований по изучению новых каналов сбыта	Нестабильность политики налогообложения
		Низкий уровень жизни населения

На основе приведенного выше анализа можно сделать выводы о потенциале развития ООО «СВД Секьюрити», кроющегося в устранении слабых сторон, умелом использовании возможностей и учете угроз.

Основные конкуренты:

- ООО «Лонгесе»
- ООО «Рамонак»
- ООО «Видеомир-ТД»

Матрица Портера

Сила/Оценка	Оценка наличия	Оценка негативного влияния	Возможности парирования	Итоговый рейтинг
Имеющиеся конкуренты	4	6	5	5
Угроза появления новых игроков	4	8	5	7
Угроза появления товаров-заменителей	4	4	4	4
Власть поставщиков	4	7	8	3
Власть потребителей	8	5	8	5

Параметр	Значение	Описание	Направления работ
Имеющиеся конкуренты	Средний	На данный момент времени для работы в данном направлении необходимо получение специального аттестата, мало организаций конкурентов имеют такого рода специалистов	Обучение имеющихся и новых сотрудников
Угроза появления новых игроков	Высокий	На данный момент времени для работы в данном направлении необходимо получение специального аттестата, мало организаций конкурентов имеют такого рода специалистов, но все может измениться	Всевозможные бонусы для сотрудников, с целью мотивировать их

Угроза появления товаров-заменителей	Низкий	При появлении аналогов, возможно заключение договоров на поставку нового вида оборудования	Анализ рынка спроса и предложение
Власть поставщиков	Низкий	На данный момент времени достаточно мало организаций работающих в данном направлении, что позволяет найти консенсус с поставщиками	Постоянные поиски новых поставщиков, тестирование продукции
Власть потребителей	Средний	Спрос на данного вида продукцию растет	Возможность переквалифицировать направленность работы организации в случае необходимости

Направления повышения конкурентоспособности:

- *Укрепление статуса организации;
- *Интенсивное развитие розничной торговли;
- *Укрепление и развитие связей с производителями продукции;
- *Дальнейшее развитие профессионального статуса специалистов;
- *Разработка программы продажи более дешевой и качественной
- *продукции, чем у конкурентов;
- *Разработка программы улучшения условий труда и т.д.

Возможные сильные стороны конкурента:

- *Низкие цены;
- *Известность;
- *Зарекомендованность

Возможные слабые стороны конкурента:

- *низкий уровень обслуживания;
- *месторасположение;
- *низкое качество товара;
- *режим работы

На конкуренцию влияют:

- *покупатели;
- *продавцы;
- *угроза вторжения новых фирм в данный сектор

Повышение конкурентоспособности организации - один из самых актуальных вопросов для современной предприятия. Решить комплексные социально - экономические проблемы в условиях жесткой конкуренции поможет знание и применение инструментов экономики - сущности и механизма действия экономических законов, законов организации, научных подходов, принципов, методов и моделей управления.