

# **SWOT-АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОГО ПОЛОЖЕНИЯ ЗАО «БЕЛАВТОМАТИКАСЕРВИС» НА РЫНКЕ УСЛУГ В СФЕРЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ МЕТРОЛОГИИ**

**Д. С. Мильченко**

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический  
университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

Научный руководитель Н. В. Пархоменко, канд. экон. наук, доцент

Для того чтобы добиться коммерческого успеха на рынке, удержать свои позиции и преимущества в конкурентной среде, предприятию следует определить для себя, что составляет его конкурентоспособность и определить круг задач по ее повышению. В связи с переходом на новую версию стандарта ISO 9001–2015 (взамен ISO 9001–2009) SWOT-анализ конкурентного положения для любого предприятия имеет особую значимость и актуальность. Его использование позволяет идентифицировать и системно охарактеризовать не только сильные и слабые элементы внутренней среды организации, ее возможности и угрозы во внешнем окружении, но и создать необходимые условия для комплексного управления рисками, что отвечает основным положениям принятого стандарта.

Измерительные средства и методы их применения играют важную роль при внедрении в практику хозяйственной деятельности организаций достижений научно-технического прогресса. В связи с этим повышается значение метрологии, как науки

об измерениях, методах и средствах обеспечения их единства и способах достижения требуемой точности, а также роль предприятий и организаций, деятельность которых связана с использованием принципов и методов законодательной метрологии. В Гомельской области одной из таких организаций является ЗАО «Белавтоматика-сервис», где в настоящее время успешно выполняются работы по поверке и ремонту приборов группового учета тепла, воды и газа.

Для успешного достижения своих целей и решения поставленных задач ЗАО «Белавтоматика-сервис» имеет необходимый ресурсный потенциал. Право на оказание услуг по ремонту средств измерения подтверждено сертификатом соответствия. Организация имеет собственную аттестованную проливную расходомерную установку – поверочно-расходомерный комплекс ПРК-360 и теплотехническую лабораторию для проведения поверки, диагностики и тестирования приборов учета и регулирования тепловой энергии, воды и природного газа, аттестованную ГП «Гомельский ЦСМС».

Преимуществами работы лаборатории являются:

- быстрота и срочность оказания услуг. Стандартный срок поверки составляет до 10 рабочих дней. При необходимости организация может сделать поверку за 2–3 рабочих дня, в то время, как срочный заказ у конкурентов может быть выполнен в срок не менее чем 2–3 недели;

- отсутствие графиков поверки;

- значительное упрощение документооборота;

- сокращение затрат времени на обработку различных документов;

- сокращение времени на согласование и проведение переговоров для выполнения услуг.

Основными конкурентами ЗАО «Белавтоматика-сервис» являются ОАО «Гомельский завод «Коммунальник», Филиал «Энергосбыт» РУП «Гомельэнерго», КЖРЭУП «Центральное», РМНУ «Химремонт». Нами был проведен анализ слабых сторон конкурентов, которые отражены в табл. 1 («+» означает наличие конкурентных преимуществ у ЗАО «Белавтоматика-сервис»).

Таблица 1

Конкурентный анализ ЗАО «Белавтоматика-сервис»

Характеристика услуг	Предприятия			
	ОАО «Гомельский завод «Коммунальник»	Филиал «Энергосбыт» РУП «Гомельэнерго»	КЖРЭУП «Центральное»	РМНУ «Химремонт»
Мощность проливной установки (на 1/3 меньше)	+			
Мощность проливной установки (на 2/3 меньше)		+	+	+
Трубопровод меньшего диаметра (невозможно проводить испытания больших приборов)	+	+	+	+
Лаборатория аттестована на один вид деятельности	+	+	+	+
Высокие накладные расходы	+			

Характеристика услуг	Предприятия			
	ОАО «Гомельский завод «Ком- мунальник»	Филиал «Энерго- сбыт» РУП «Гомель- энерго»	КЖРЭУП «Централь- ное»	РМНУ «Химре- монт»
Негибкая ценовая политика		+		
Срок выполнения заказов в 4 раза превышает наши сроки		+		
Средний возраст персонала приближается к 60 годам			+	+
Изношенные основные средства			+	+

Мышление на основе рисков позволяет организации определить факторы, которые могут стать причинами отклонения ее процессов и системы менеджмента качества от запланированных результатов, задействовать предупреждающие средства управления для минимизации негативных последствий, а также максимально использовать возможности по мере их возникновения. Внедрение нового стандарта ISO 9001–2015 является стратегическим решением организации, которое может помочь в улучшении ее общей пригодности и предоставить надежную основу для инициатив по устойчивому развитию.

Потенциальными выгодами организации от внедрения системы менеджмента качества, основанной на данном стандарте, являются:

- способность постоянно предоставлять продукцию и услуги, которые отвечают требованиям потребителей, а также применимым законодательным и другим обязательным требованиям;
- создание возможностей для повышения удовлетворенности потребителя;
- рассмотрение рисков и возможностей, связанных с ее контекстом и целями;
- способность демонстрировать соответствие установленным требованиям к системе менеджмента качества.

SWOT-анализ является центральным инструментом для анализа рисков в процессе стратегического планирования современной организации. На основе анализа деятельности ЗАО «Белавтоматикасервис» нами был проведен SWOT-анализ организации (табл. 2).

Таблица 2

## SWOT-анализ ЗАО «Белавтоматикасервис»

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
Позитивный имидж на рынке услуг в сфере законодательной метрологии Активное сотрудничество организации с производителями приборов учета тепловой энергии Образцовое высокоточное оборудование, используемое при поверке приборов Гибкая ценовая политика	Услуги относятся к сфере законодательной метрологии, спрос на них достаточно стабильный, но подверженный сезонным колебаниям (поверка приборов учета тепловой энергии производится в межотопительный период) Невозможность откладывать деньги на депозитный счет в связи с налоговым бременем и значительными затратами

Окончание табл. 2

Сильные стороны ( <i>S</i> )	Слабые стороны ( <i>W</i> )
<p>Высокий профессионализм и квалификация персонала</p> <p>Хорошая репутация у потребителей и понимание потребностей</p> <p>Постоянство профиля работ и многолетний опыт</p> <p>Значительная клиентская база</p> <p>Стабильное финансовое положение</p>	<p>Узкоспециализированная область знаний, обучение проводится только непосредственно на рабочем месте или на заводе-производителе приборов учета тепла</p> <p>Рост квалификации достигается исключительно практикой</p>
Возможности ( <i>O</i> )	Угрозы ( <i>T</i> )
<p>Наличие на рынке мелких посредников, что создает условия для интеграции путем поглощения и наращивания объемов оказания услуг</p> <p>Отсутствие факторов, сдерживающих развитие долгосрочного сотрудничества</p>	<p>Усиление роли на рынке государственных компаний, оказывающих аналогичные услуги</p> <p>Имеют место случаи недобросовестной конкуренции</p> <p>Массовый выход на рынок посредников (как результат либерализации законодательства в области сертификации и лицензирования отдельных видов услуг), что может вызвать отток клиентов и использование демпинговых цен</p>

Таким образом, на основе проведенного SWOT-анализа конкурентного положения организации, можно заключить, что ЗАО «Белавтоматикасервис» имеет существенные конкурентные преимущества, основанные на:

- во-первых, использовании современного высокоточного оборудования, позволяющего выполнять услуги в короткие сроки и высокого качества;
- во-вторых, использовании значительного опыта работы;
- в-третьих, гибкой ценовой политике;
- в-четвертых, высоком уровне профессионализма и квалификации персонала.