

**И. Д. СИНЁВА**

(г. Гомель, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого)  
Науч. рук. **Е. Н. Карчевская**,  
канд. географ. наук, доц.

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ РЕЗУЛЬТАТОВ SWOT-АНАЛИЗА**

Состояние компании зависит от того, насколько успешно она способна реагировать на различные воздействия извне. Анализируя внешнюю ситуацию, необходимо выделять наиболее существенные на конкретный период времени факторы. Взаимосвязанное рассмотрение этих факторов с возможностями компании позволяет решать возникающие проблемы. При решении разного уровня задач необходимо также четко представлять, поддаются ли критические факторы контролю со стороны компании. Являются ли они внутренними или внешними, поддающимися изменениям усилиями компании или это внешние события, на которые компания влиять не в состоянии. Одним из самых распространенных методов, оценивающих в комплексе внутренние и внешние факторы, влияющие на развитие компании можно назвать SWOT-анализ. SWOT-анализ является необходимым элементом исследований, обязательным предварительным этапом при составлении любого уровня стратегических и маркетинговых планов [1].

Для проведения SWOT-анализа нужны данные о сильных и слабых сторонах, а также о возможностях и угрозах организации. Сильные и слабые стороны ГУ «Хоккейный клуб «Гомель» представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Сильные и слабые стороны ГУ «Хоккейный клуб «Гомель»

Сильные стороны	Слабые стороны
Широкий спектр услуг	Небольшое количество рекламы и слабая активность в интернете
Использование сайта для бронирования билетов	Не очень удобное местоположение (из некоторых частей города можно доехать только с пересадками)
Большая база постоянных клиентов	Отсутствие утвержденной ОСУ

К сильным сторонам ГУ «Хоккейный клуб «Гомель» относятся рост популярности здорового образа жизни, широкий спектр услуг, использование сайта для бронирования билетов, большая база постоянных клиентов. К слабым сторонам организации относятся отсутствие утвержденной ОСУ, небольшое количество рекламы и слабая активность в интернете, не очень удобное местоположение, наличие сильных конкурентов.

Для каждой организации нужно выделить определённые возможности и угрозы. Возможности и угрозы ГУ «Хоккейный клуб «Гомель» представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Возможности и угрозы для ГУ «Хоккейный клуб «Гомель»

Возможности	Угрозы
Развитие в социальных сетях	Рост числа конкурентов
Заинтересованность клиентов в занятии спортом	Сезонные колебания

Таким образом, к возможностям для ГУ «Хоккейный клуб «Гомель» относятся: развитие в социальных сетях, заинтересованность клиентов в занятии спортом. К угрозам для организации можно отнести рост числа конкурентов, сезонные колебания.

Для полного проведения SWOT-анализа необходимо произвести комплексную оценку возможностей и угроз с учетом сильных слабых сторон. Также нужно сформировать несколько стратегий развития. Результаты комплексной оценки для ГУ «Хоккейный клуб «Гомель» представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Комплексная оценка возможностей и угроз с учетом сильных и слабых сторон

Возможности/угрозы	Сильные стороны	Слабые стороны
<b>Возможности</b>	Широкий спектр услуг	Небольшое количество рекламы и слабая активность в интернете
Развитие в социальных сетях	Использование сайта для бронирования билетов	Не очень удобное местоположение (из некоторых частей города нужно ехать с пересадками)
Заинтересованность клиентов в занятии спортом	Большая база постоянных клиентов	Отсутствие утвержденной ОСУ
<b>Угрозы</b>	<b>Стратегия развития №1</b> Распространение информации о предоставляемых услугах в интернете. Привлечение новых клиентов	<b>Стратегия развития №2</b> Развитие страниц в социальных сетях
Рост числа конкурентов	<b>Стратегия развития №3</b> Разработка специальных предложений для компенсации колебаний спроса	<b>Стратегия развития №4</b> Укрепление организационной структуры
Сезонные колебания		

Таким образом, с учетом сильных и слабых сторон, а также возможностей и угроз организации было сформировано четыре стратегии. Опишем действия организации в каждой из них. Стратегия развития №1 – «Максимизация сильных сторон с помощью возможностей»: распространение информации о предоставляемых услугах в интернете, привлечение новых клиентов. Стратегия развития №2 – «Минимизация слабых сторон, используя возможности организации»: развитие страниц в социальных сетях. Стратегия развития №3 – «Минимизация угроз, с помощью сильных сторон»: разработка специальных предложений для компенсации колебаний спроса. Стратегия развития №4 – «Минимизация слабых сторон, избегая угроз»: укрепление оргструктуры.

### Список использованной литературы

1 Методика проведения SWOT-анализа. Образцы матриц SWOT [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://studfile.net/preview/8832421/page:5/>. – Дата доступа: 11.02.2023.

**К. Д. ХАМЕНОК**

(г. Барановичи, Барановичский государственный университет)

Науч. рук. **Н. С. Недашковская,**

канд. экон. наук, доц.

### ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРОГРАММА И ЕЁ РОЛЬ В СИСТЕМЕ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Сущность производственного процесса заключается в формировании экономических благ, которые в надлежащем порядке будут соответствовать разнообразным общественным потребно-