

Литература

1. Балашов, А. П. Теоретические основы реструктуризации / А. П. Балашов. – М. : Вузовский учебник, 2019. – 254 с. – Текст : непосредственный.

2. Управление изменениями : учебное пособие / Н. Г. Маськова и др. [Электронный ресурс]. – Майкоп : Магарин О. Г., 2013. – 158 с. – Режим доступа : <http://lib.mkgtu.ru:8002/libdata.php?id=2100002270>. – Текст : электронный.

3. Мазур, И. И. Реструктуризация предприятий и компаний / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро. – М. : Экономика, 2019. – 456 с. – Текст : непосредственный.

4. Аистова, М. Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям / М. Д. Аистова. – М. : Альбина Паблшер, 2018. – 287с. – Текст : непосредственный.

УДК 331.108

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОАО «ГАРАНТ» НА РЫНКЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ

Лапицкая Лариса Михайловна¹, Соловьева Лариса Лукинична²

¹Белорусский государственный университет
г. Минск, Республика Беларусь

²Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет им. П. О. Сухого»
г. Гомель, Республика Беларусь

***Аннотация.** Успех деятельности организации во многом зависит от способности выдерживать конкуренцию с другими предприятиями, которые действуют в том и том же сегменте рынка и производят одинаковую продукцию. В качестве основных инструментов оценки конкурентоспособности в данной статье рассмотрены модель 5 конкурентных сил Майкла Портера; построение многоугольника; SWOT-анализ.*

***Ключевые слова:** конкуренция, факторы, угрозы, возможности, анализ.*

EVALUATION OF THE COMPETITIVENESS OF JSC "GARANT" IN THE TELECOMMUNICATIONS SERVICES MARKET

Lapitskaya Larisa¹, Solovyova Larisa²

¹Belarusian State University
Minsk, Republic of Belarus

²Educational Institution «Sukhoi State Technical University of Gomel»
Gomel, Republic of Belarus

***Annotation.** The success of the organization's activities largely depends on the ability to withstand competition with other enterprises that operate in the same market segment and produce the same products. As the main tools for assessing*

competitiveness, this article considers Michael Porter's model of 5 competitive forces; construction of a hypothetical polygon; SWOT analysis.

Keywords: *competition, factors, threats, opportunities, analysis.*

Постановка проблемы. На современном этапе экономического развития конкуренция, как движущая сила, вынуждает производителей постоянно искать новые пути успеха на рынке. Предприятие работает не в вакууме, а в конкретной маркетинговой среде, одним из элементов которой являются конкуренты. На их изучение направлено данное исследование.

Анализ исследований и публикаций. Вопросами определения конкурентоспособности предприятия занимались множество зарубежных исследователей: Ж. Ж. Ламбен, М. Портер, Р. А. Фатхутдинов, А. Ю. Юданов. Среди отечественных авторов следует отметить А. С. Головачева, О. С. Булко, Н. В. Немогая, Г. Я. Яшеву.

Среды инструментов оценки уровня конкуренции можно назвать модель М. Портера «5 конкурентных сил» [1], SWOT-анализ [2]. Данные методы относятся к методам анализа маркетинговой среды – совместный анализ внутренней и внешней среды.

Операционные методы оценки конкурентоспособности (например, многоугольник конкурентоспособности) оценивают конкурентоспособность конкретного предприятия по сравнению с другими предприятиями.

Целью данного исследования является определение уровня конкурентоспособности ОАО «ГОТТЦ «ГАРАНТ».

Основные результаты исследования. ОАО «ГОТТЦ «ГАРАНТ» осуществляет свою деятельность в условиях олигополии. В Республике Беларусь функционирует более 30 интернет-, теле- провайдеров, которые конкурируют между собой. Доля государственного провайдера в лице РУП «Белтелеком» составляет мажоритарную часть, а именно более 80 % активов. Современные условия функционирования информационного сектора таковы, что единственным способом повышения конкурентоспособности и формирования стратегических конкурентных преимуществ является внедрение инноваций.

В данной работе использованы три метода оценки конкурентоспособности организации: модель 5 конкурентных сил Майкла Портера; построение гипотетического многоугольника; SWOT-анализ.

На основе анализа модели 5 конкурентных сил Майкла Портера было выявлено:

– уровень угрозы со стороны товаров-заменителей: существует угроза со стороны товаров-заменителей. Так как ОАО «ГОТТЦ «ГАРАНТ» конкурирует в условиях олигополии, продукты однородны (интернет, телевидение, домашняя телефонная связь и др.), но каждый провайдер стремится решить сразу 2 задачи: 1) выпустить прибыльный для самой организации продукт (услугу), 2) превзойти конкурентов по характеристикам продукта, с целью увеличения числа новых клиентов;

– уровень внутри отраслевой конкуренции высок: рынок находится в

стадии зрелости, низкоконцентрированный;

– угроза появления новых игроков, способных запустить передел рынка: крайне мала, практически отсутствует. РУП «Белтелеком» является крупным провайдером, с большим количеством подразделений в РБ. Поэтому каждая информационная организация в так или иначе зависит от государственного провайдера;

– угроза со стороны поставщиков: низкая. ОАО «ГОТТЦ «ГАРАНТ» является одним из распространителей телефонного и интернет оборудования;

– угроза со стороны потребителей: высокая. Чаще всего потребители прибегают к «привычному» в стране оператору, не проанализировав предложения других организаций.

Следующий метод для оценки конкурентоспособности рассматриваемого оператора – построение гипотетического многоугольника.

В качестве оператора-конкурента выбран РУП «Белтелеком». Данный государственный оператор занимает лидирующие позиции в белорусской информационной системе. На рисунке 1 представлен гипотетический многоугольник конкурентоспособности. В нем рассмотрены 2 оператора по нижеперечисленным характеристикам и дана балльная оценка – от 0 до 10.

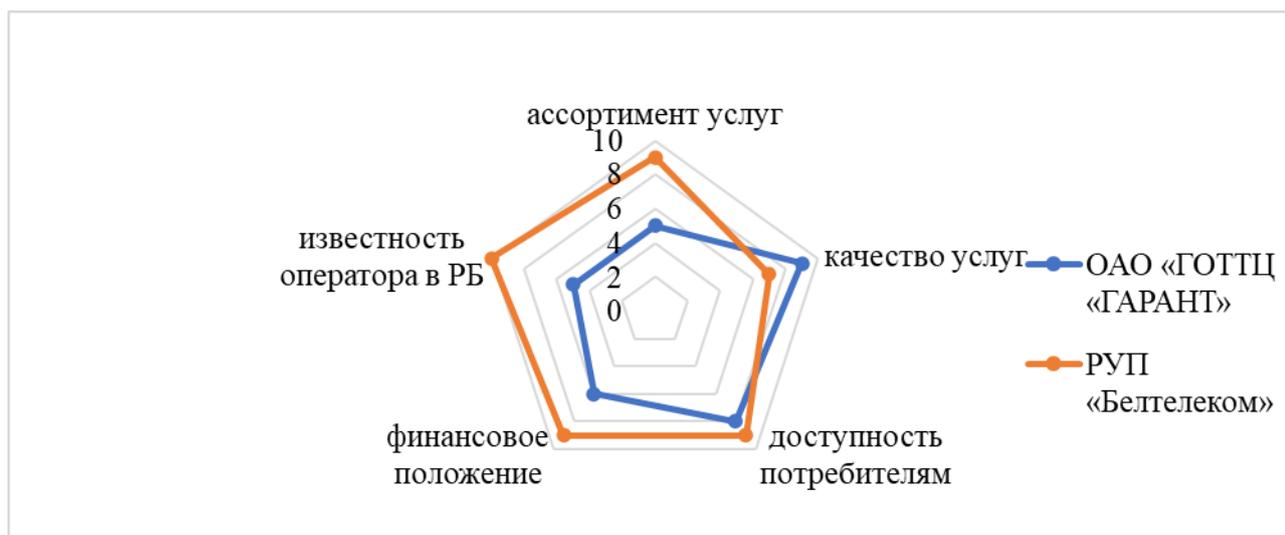


Рисунок 1 – Гипотетический многоугольник конкурентоспособности

В понятие *ассортимент услуг* были включены все предоставляемые продукты: телефонная связь, услуги интеллектуальной платформы, интернет и передача данных, выделенные линии и каналы, сервисные пункты, телевидение.

В характеристике «*Качество услуг*» в совокупности рассмотрены работа службы поддержки, предоставление консультаций по различным вопросам, условия обслуживания карт.

ОАО «ГОТТЦ «ГАРАНТ» осуществляет круглосуточную поддержку своих клиентов. При обращении клиента в службу технической поддержки с сообщением о возникновении неисправности представитель задает клиенту ряд вопросов для записи контактных данных клиента и проведения предварительного анализа неисправности. Заполненной заявке о неисправности

присваивается идентификационный номер, который сохраняется за ней до устранения проблемы.

Для каждой неисправности, о которой сообщает клиент, должна открываться заявка о неисправности, которая является базовым документом для информирования клиента, помогает учитывать время, потраченное на различные этапы устранения неисправностей, а также важна для распознавания тенденций, а также обеспечивает дополнительную информацию для процесса эскалации проблемы, если проблема не решается в контрольный срок. Заявка остается открытой до окончательного устранения проблемы и согласия клиента закрыть заявку.

Процесс устранения неисправности координируется и контролируется специалистом службы поддержки. Если необходима дополнительная информация, специалисты службы поддержки продолжают взаимодействие с клиентом.

В характеристике «*Доступность потребителям*» подразумевается сумма факторов, таких как возможность подключения услуги, становление клиентом без посещения офиса организации.

Стать клиентом ОАО «ГОТТЦ «ГАРАНТ» и РУП «Белтелеком» можно, не посещая офис. Для этого потребуются ввести данные паспорта в заявке на официальном сайте, после чего придумать данные для входа в личный кабинет.

Финансовое положение организаций. Так как РУП «Белтелеком» является основным оператором электросвязи в Беларуси, его финансовое положение гораздо лучше, чем у ОАО «ГОТТЦ «ГАРАНТ».

Известность оператора в РБ. РУП «Белтелеком» является самым крупным провайдером страны. Он лидирует по всем показателям финансовой деятельности, а также по количеству предоставляемых услуг. ОАО «ГОТТЦ «ГАРАНТ» стремится занимать лидирующую позицию в данном секторе услуг настолько это возможно.

Проведенный в данной работе – SWOT-анализ позволил выявить сильные и слабые стороны организации, угрозы и ее возможностей.

S – сильные стороны организации. У ОАО «ГОТТЦ «ГАРАНТ» это: наличие отделения в разных районных центрах Гродненской области; хорошо обученные и грамотные сотрудники; способность вести конкурентную борьбу; большой отраслевой опыт команды, в том числе в реализации сложно структурированных сделок и сделок с проектным финансированием.

W – слабые стороны: медленное принятие решений в филиалах; доверие потребителей; недостаток инноваций; недостаточный объем информации о клиентах.

O – возможности: повышение спроса клиентов; формирование новых сегментов рынка; внедрение инновации; привлечение новой клиентской базы.

T – угрозы: проблемы макроэкономического характера; увеличение числа конкурентов; ухудшение демографической ситуации.

Выводы. Исходя из представленного выше анализа, можно сделать вывод о том, что у рассматриваемого оператора достаточно возможностей для повышения конкурентоспособности на рынке. Однако, существуют

определенные угрозы, способные помешать дальнейшему росту конкурентоспособности, но они обусловлены внешними факторами, на которые организация не способна повлиять.

В качестве стратегических задач для ОАО «ГОТТЦ «ГАРАНТ» можно сформулировать: поиск новых способов привлечения клиентов, предложение новых услуг, использование стратегии удержания старых потребителей.

Литература

1. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Портер; [пер. с англ.]. – 4-е изд. – М. : Альпина Паблишер, 2011. – 453 с. – Текст : непосредственный.

2. Современный стратегический анализ : учебное пособие / Е. Ю. Кузнецова [и др.] ; под общей ред. проф., д-ра экон. наук Е. Ю. Кузнецова. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2016. – 131 с. – Текст : непосредственный.

УДК 656.13.032

АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ МЕТОДИК РАСЧЕТА ТАРИФОВ НА ПЕРЕВОЗКИ ПассаЖИРОВ АВТОМОБИЛЯМИ-ТАКСИ

Легкий Сергей Анатольевич, Долгополый Дмитрий Витальевич

Автомобильно-дорожный институт (филиал)

федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Донецкий национальный технический университет»

в г. Горловка, Донецкая Народная Республика

Аннотация. Проведен анализ существующих методик расчета тарифов на перевозки пассажиров автомобилями-такси, определены их преимущества и недостатки. Раскрыта сущность этих методик. Определены мероприятия по усовершенствованию методик расчета тарифов на перевозки пассажиров автомобилями-такси. Сделаны выводы относительно применения наиболее эффективной методики, применяемой для расчета тарифов на перевозки пассажиров автомобилями-такси.

Ключевые слова: автомобиль-такси, тариф, методика, анализ, недостаток, усовершенствование.

ANALYSIS OF EXISTING METHODS FOR CALCULATING FARES FOR PASSENGER TRANSPORTATION BY TAXI CARS

Legkii Sergey, Dolgopoly Dmitry

Automobile and Road Institute (Branch)

of Federal State Budget Educational Institution of Higher Education

«Donetsk National Technical University»

in Gorlovka, Donetsk People's Republic