

## **РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ SWOT-АНАЛИЗА**

На сегодняшний день важным направлением развития нашей экономики является расширения объема логистических услуг. Железнодорожная сеть занимает в развитии логистики существенное место. Деятельность ЗАО «Гомельский вагоностроительный завод» (далее ВСЗ) также влияет на эффективную работу железнодорожного транспорта. В связи со сложившейся сложной ситуацией в экономике страны рассмотрим на основе SWOT-анализа возможные направления развития данного предприятия (рис. 1). В качестве экспертов выступали ведущие специалисты предприятия, работники железнодорожного транспорта, маркетологи, связанные с анализом рыночной среды. Источниками кабинетных исследований явились внутренняя отчетность предприятия и удаленные ресурсы доступа. Факторы были ранее проранжированы и в таблицу включены только те, которые имеют высший балл. Оценка состояния внутренней среды ВСЗ показала, что предприятие сохранило квалифицированный персонал как инженерно-технических служб, так и, что очень важно, рабочих основного производства. Сложилась традиции высокого уровня организации производства. Предприятие является надежным партнером для поставщиков. К сожалению, высокий процент изношенного оборудования и отсутствие средств на его активное обновление являются обстоятельствами, которые не позволяют снижать производственную себестоимость. Оценка внешней среды показала, что предприятие имеет ряд возможностей (постоянный приток квалифицированных кадров, программа развития логистики в стране до 2020 г.), но и угроз (повышение цен на сырье, сокращение объема грузоперевозок). На основе проработки материала нами были предложены некоторые направления развития ВРЗ, представленные на рисунке 1.

	<i>Сильные стороны</i>	<i>Слабые стороны</i>
	Высокий уровень квалификации персонала	Наличие изношенного и морально устаревшего оборудования
	Высокий уровень организации производства	Отсутствие стратегических планов развития с учетом многовариантности
	Обновляющийся ассортимент продукции	Использованные резервы снижения производственной себестоимости
	Приемлемое соотношение цены и качества выпускаемой продукции	Не достаточно проработана коммуникационная политика
<b>Возможности</b>	Устоявшиеся связи с поставщиками	Уменьшение оборотных средств
Появление высококвалифицированных специалистов	<b>Направления развития с целью возможностей</b> 1. Возобновление работы кружков качества. 2. Постепенный вывод устаревшего оборудования. 3. Проведение усовершенствованной политики продвижения с учетом различных типов клиентов. 4. Разработка программы работы с поставщиками на основе выявления доминантных факторов, влияющих на формирование материального баланса, а также системы оценки работы поставщиков. 5. Внедрение элементов логистической системы ЛТ, что позволит снизить потери	
Снижение себестоимости продукции		
Расширение географии продаж за счет развития ЕАЭС		
Завоевание лидирующего положения на рынке		
Развитие новых технологий		
<b>Угрозы</b>	<b>Стратегии развития с целью адаптации к угрозам</b> 1. Выход на новые рынки сбыта с целью расширения экспортных возможностей. 2. Проведения сегментации рынка с целью поиска новых потребителей. 3. Внедрение концепции маркетинга взаимоотношений, что позволит внедрять «лестницу приверженности» по отношению к клиентам, а также укрепить связи с поставщиками. 4. Стать участником Глобального Договора, что подтвердит социальную ответственность предприятия и как следствие, расширит его экспортные возможности. 5. Ориентироваться в первую очередь на поставщиков-резидентов Республики Беларусь	
Снижение объемом грузоперевозок железнодорожным транспортом		
Отток постоянных клиентов к конкурентам		
Отказ поставщиков от сотрудничества		
Повышение поставщиками цен на сырье		
Изменение валютно-го курса		

*Рис. 1. SWOT-анализ на примере ЗАО «Гомельский вагоностроительный завод»*