

# **Конкурентоспособность услуг и факторы ее определяющие на международных рынках**

**на примере ОАО  
«ЩучинаАГРОХИМсервис»**

# Цель работы: провести анализ конкурентоспособности услуг ОАО «ЩучинаАГРОХИМсервис», разработать рекомендации по ее улучшению.

Для достижения цели следует решить следующие **задачи**:

- ▶ изучить экономическое значение конкурентоспособности;
- ▶ рассмотреть факторы конкурентоспособности продукции;
- ▶ провести анализ конкурентоспособности услуг ОАО «ЩучинаАГРОХИМсервис»;
- ▶ разработать направления повышения конкурентоспособности оказания услуг предприятия.

# Конкурененты автомобильных международных перевозок

- ▶ ЧТУП "АгроИнтерЛогистик«
- ▶ СООО "Эмонс Экспедиция«
- ▶ ООО "Гарда ТрансБел«
- ▶ ООО "Трансконсалт Брест«
- ▶ ООО "Форвард"
- ▶ УП "Горизонт Логистик"

# Матрица БКГ

«Звезды»	«Трудные дети»
Автомобильные услуги	Пищевая продукция
«Дойные коровы»	«Собаки»
Лесопильное производство	-

# SWOT- анализ продукции ОАО «ЩучинаАГРОХИМсервис»»

	<b>ВОЗМОЖНОСТИ (О)</b>	<b>УГРОЗЫ (Т)</b>
	<p><b>Возможности:</b></p> <p>Имеется возможность увеличения мощности предприятия.</p> <p>2. Наличие гарантированных объемов со стороны заказчика</p> <p>3. Имеются потенциальные инвесторы-заказчики.</p> <p>4. Снижение издержек за счет высокой производительности оборудования, повышение качества обслуживания.</p>	<p><b>Угрозы:</b></p> <p>1. Появление новых конкурентов.</p> <p>2. Появление новых видов конкурентов – обширная клиентская база.</p> <p>3. Наличие большого опыта работы у конкурентов – обширная клиентская база.</p> <p>4. Увеличение цен на услуги</p>
<b>СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ (S)</b>	<b>СТРАТЕГИЯ УСКОРЕННОГО РОСТА</b>	<b>СТРАТЕГИЯ МЕДЛЕННОГО РОСТА</b>
<p><b>Сильные стороны:</b></p> <p>1. Квалифицированный персонал.</p> <p>2. Наличие постоянных поставщиков.</p> <p>3. Нарботанные связи предприятия-учредителя ОАО «Щучинаагροхимсервис» с клиентами.</p> <p>4. Индивидуальный подход к конкретному потребителю.</p> <p>5. Соблюдение сроков заказа.</p> <p>6. Новое, высокопроизводительное оборудование</p>	<p>Увеличение объемов производства за счет индивидуального подхода к каждому покупателю. При этом у предприятия появляется возможность Работать как с предприятиями области, так и за пределами региона.</p>	<p>Стремиться увеличить клиентскую базу за счет индивидуального подхода к каждому покупателю, а также уже наработанных связей ОАО «Щучинаагροхимсервис»</p> <p>Увеличение мобильности предприятия за счет своевременного повышения квалификации персонала.</p>
<b>СЛАБЫЕ СТОРОНЫ (W)</b>	<b>«ДЕПРЕССИВНАЯ» СТРАТЕГИЯ</b>	<b>СТРАТЕГИЯ ПОДДЕРЖАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ «НАПЛАВУ»</b>
<p><b>Слабые стороны:</b></p> <p>1. Недостаток инвестиций.</p> <p>2. Недостаточный опыт работы на внешнем рынке.</p> <p>3. Недостаток собственных оборотных средств.</p> <p>4. Слабый менеджерский состав.</p>	<p>С целью наработки опыта работы предприятие может развивать новые направления своей деятельности, применять политику гибких цен (скидки, льготы, кредиты).</p>	<p>Предприятие вынуждено изменить виды деятельности и начать работу по другим направлениям, например, ремонт автомобилей и оборудования, либо предприятие ликвидируется.</p>

# Объект исследования – открытое акционерное общество «ЩучинаАГРОХИМсервис».

Общество осуществляет следующие виды деятельности:

- снабжение сельскохозяйственных и других производителей минеральными удобрениями, химическими и биологическими средствами защиты, запасными частями;
- выполнение на договорной основе агрохимических работ;
- производство лесопильное и строгальное;
- производство деревянных изделий, тары;
- производство муки;
- транспортные услуги;
- внешнеэкономическая деятельность;
- предоставление услуг гостиниц;
- деятельность по хранению и складированию.

Так как деятельность организации многосторонняя, мною будет рассмотрено конкурентоспособность оказания услуг автотранспорта.

# Предложения

- ▶ повышение профессионализма и качества выполняемых работ;
- ▶ снижение постоянных издержек;
- ▶ снижение переменных издержек;
- ▶ совершенствование работы с клиентами;
- ▶ стремление к завоеванию рынка специализации.

Спасибо за  
внимание!