DOI: 10.17117/na.2016.01.01.246

Поступила (Received): 24.01.2016

<http://ucom.ru/doc/na.2016.01.01.246.pdf>

Рахматуллина Е.С., Нацибуллина Е.С.
SWOT анализ на базе предприятие ПАО «ФСК ЕЭС»

Rakhmatullina E.S., Natsibullina E.S.
SWOT analysis based on the company PJSC " FGC UES "

Российская экономика очень нестабильна, поэтому даже крупные компании нуждаются в постоянном анализе своих производственных процессов. В данной статье рассматривается построение матрицы SWOT анализа на базе компании ПАО «ФСК ЕЭС». Будут раскрыты преимущества и недостатки компании, а так же возможности и угрозы, которые могут помочь или помешать дальнейшему развитию компании

Ключевые слова: SWOT-анализ, ПАО «ФСК ЕЭС», энергетическая компания

The Russian economy is very unstable, so that even large companies are in need of constant analysis of its production processes. This article discusses the construction of the matrix SWOT analysis based on the company PJSC "FGC UES". the advantages and disadvantages of the company will be disclosed, as well as the opportunities and threats that can help, or to put further development of the company

Key words: SWOT-analysis, PJSC "FGC UES", Energy Company

Рахматуллина Елена Сергеевна

Кандидат экономических наук, доцент
Казанский государственный архитектурно-строительный университет
г. Казань, ул. Зеленая, 1

Rakhmatullina Elena Sergeevna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Kazan state university of architecture and engineering
Kazan, Green st., 1

Нацибуллина Евгения Сергеевна

Студент
Казанский государственный архитектурно-строительный университет
г. Казань, ул. Зеленая, 1

Natsibullina Evgenya Sergeevna

Student
Kazan state university of architecture and engineering
Kazan, Green st., 1

С каждым годом важность стратегического менеджмента в российской экономике возрастает, т.к. происходит развитие конкуренции, научно-технического прогресса и рынка товаров и услуг в целом.

Если рассматривать стратегический менеджмент с точки зрения способа управления предприятием, можно определить, почему некоторые из них получают прибыль, а у других – убытки, грозит ли банкротство, либо предприятие терпит временную стагнацию, а также можно ответить на ряд других вопросов, связанных с положением предприятия на рынке и его конкурентоспособностью.

Стратегический менеджмент можно охарактеризовать, как способ формирования и осуществления стратегии. Стратегия позволяет определить вектор развития предприятия, но для этого необходимо знать основные цели и понимать всю систему осуществления его деятельности.

Можно выделить три основные цели стратегии [1]:

1. Деятельность любой коммерческой организации направлена на максимизацию прибыли и минимизацию затрат. В рамках стратегического менеджмента целью является увеличение прибыли коммерческой организации на сегодняшний день и на долгое время;

2. Предоставление качественных товаров и услуг, для удовлетворения потребителей, покупателей и партнеров сейчас и в перспективе;

3. Удовлетворение потребностей персонала сегодня и в дальнейшем.

Создание и разработка маркетинговых стратегий – это процесс, требующий затрат времени, денег и сил. В рамках создания стратегии ведение бизнеса анализируются внутренние и внешние факторы рынка. Расчет, построение и анализ стратегических матриц – это один из способов разработки стратегии, основанный на моделировании. Данный способ позволяет выбрать наилучший вариант решения проблем, в зависимости от положения компании на рынке и рыночной ситуации в целом.

Раньше, стратегический анализ проводился только в крупных организациях. Но это стало доступным и относительно маленьким предприятиям, т.к. рыночная ситуация меняется очень быстро и решений одного руководителя недостаточно. В данной ситуации, основным способом стратегического управления является построение матрицы "качественного" анализа, то есть матрица SWOT.

SWOT анализ является промежуточным этапом в формулировке стратегии организации и определении ее дальнейшего развития. Последовательность определения стратегии организации изображена на рисунке 1.

Рис. 1. Определение стратегии организации

SWOT анализ в стратегическом менеджменте является одним из самых важных аспектов формулировки стратегии предприятия. С помощью данного вида анализа изучаются резервы развития предприятия, проводится оценка возможных рисков, оценивается конкурентоспособность товара/услуги

в отрасли, анализируется фактическое положение в отрасли, а также разрабатываются общие стратегические перспективы предприятия.

В методике SWOT анализа объектом может выступать любое предприятие или учреждение, предоставляющее потребителям товары или услуги на возмездной и безвозмездной основе [2].

Собранная информация о конкурентах, положении предприятия на рынке, возможных трудностях и преимуществах выглядит разрозненной. Для того чтобы произвести грамотный и точный стратегический анализ, необходимо систематизировать данные и представить их в виде таблицы SWOT анализа. Это поможет наглядно ответить на ряд вопросов и определить пути решения проблем.

Зачастую организации при помощи SWOT анализа оценивают не только свой товар, но и конкурентов, что позволяет грамотно упорядочить собранные данные о внешней и внутренней среде абсолютно любого предприятия.

SWOT это акроним слов:

- Strength – описывает преимущества компании;
- Weaknesses – проводится оценка слабых сторон;
- Opportunities – содержит в себе реальные возможности;
- Threats- охватывает всевозможные угрозы.

К внутренним факторам относятся – сила (S) и слабости (W), а к внешним – возможности (O) и угрозы (T)[2].

Матрица SWOT анализа имеет следующий вид (Табл.1):

Таблица 1

Сильные стороны	Возможности
Слабые стороны	Угрозы

Сила организации заключается в ее преимуществах над другими, в особенностях, в применении новых технологий, в наличии современного оборудования, в доступе к уникальным ресурсам, в хорошей репутации, в высококвалифицированных работниках.

Слабые стороны организации – это недостаток каких-либо ресурсов, возможностей, отсутствие которых не дает предприятию быть лучше других. Например, такие как: отрицательная репутация, недостаток денежных средств, низкий уровень качества продукции и предоставляемых услуг, старое оборудование, низкая квалификация персонала.

Реальные возможности включают в себя обстоятельства, благодаря которым предприятие может получить существенные преимущества. В рамках SWOT анализа рассматриваются те возможности, которыми компания может воспользоваться. Вот некоторые из них: повышение уровня доходов населения, падение спроса у конкурентов, появление передовых технологий и т.д.

События, которые угрожают дальнейшему развитию: рост налогов, появление товаров субституттов, появление новых конкурентов, экономический кризис.

Основными преимуществами SWOT анализа являются [3]:

1. Возможность выявления скрытого потенциала организации.

2. Избежание вероятных проблем.
3. Способность определить преимущества организации.
4. Возможность адаптации к любому виду деятельности.
5. Построение матрицы возможно на короткий период, а также на длительный срок.

6. Не требует глубоких знаний в области маркетинга.

К недостаткам метода относятся:

1. Преобладают только качественные описания и отсутствуют количественные.

2. Анализ имеет субъективный характер.

3. Требуется большой объем информации, что значительно увеличивает время проведения анализа.

4. Не предусмотрено детальное рассмотрение взаимосвязей факторов.

5. Отсутствует рассмотрение факторов в динамике.

Практическое применение SWOT анализа рассмотрим на примере Федеральной Сетевой Компании Единой Энергетической Системы.

Открытое акционерное общество электрификации и энергетики «Единая энергетическая система России» было создано в декабре 1992 года и объединило всю российскую электроэнергетику. Компания обеспечивала 69,8% от общей выработки электроэнергии и 32,7% от общей выработки теплоэнергии, в том числе транспортировала 96% электроэнергии. Именно это сделало ее самой крупной энергокомпанией мира.

На сегодняшний день ПАО «ФСК ЕЭС» вносит существенный вклад в экономику нашей страны. В ведении единой энергетической системы 139 000 км. высоковольтных магистральных электрических сетей (МЭС), а также 924 подстанции общей мощностью 332 тыс. МВт. Компания обслуживает электроэнергией 77 регионов России, что составляет почти 15,1 млн.км. общей площади. Большая часть имущества компании (80,13%) относится к крупнейшему холдингу России ПАО «Россети» [6].

Основные направления деятельности Компании:

1. Поддержание электрических мощностей;
2. Надзор за надлежащим состоянием электросетей;
3. Вклад денежных средств в развитие ЕНЭС;
4. Передача электрической энергии потребителям;
5. Управление общероссийской энергетической сетью.

Руководство ПАО «ФСК ЕЭС» проводит ряд изменений для развития Компании, такие как [6]:

1. Техническая политика. Основной целью политики является определение приоритетных технических направлений, которые повысят эффективность функционирования и надежность электросетевого комплекса, в соответствии со стандартами промышленной и экологической безопасности, а также на основании инновационных принципов развития;

2. Энергетическая политика. Одним из приоритетных направлений для компании является проведение мероприятий по повышению энергоэффективности и энергосбережению;

3. Политика инновационного развития и модернизации. Основной целью данной политики является создание менее затратного метода снабжения энергией потребителей, с помощью модернизации электросетей ЕЭС России, с применением новых инновационных технологий, а также повышение качества и надежности передаваемой электрической энергии.

Данный вид анализа позволяет оценить преимущества и слабые моменты Компании ПАО «ФСК ЕЭС», наличие возможностей и возможные угрозы, а также оценить конкурентоспособность предоставления электроэнергии потребителям[5].

Первым шагом при проведении SWOT является определение преимущественных сил и оценка недостатков предприятия. Чтобы объективно определить превосходства и упущения можно воспользоваться параметрами их определения:

1. Денежные средства (прибыльность, оборачиваемость капитала, объем издержек производства);
2. Производственная деятельность (износ оборудования, себестоимость, качество, поставщики);
3. Инновационное развитие (срок окупаемости, частота внедрения нового оборудования в производственную деятельность);
4. Управление (квалифицированность сотрудников, уровень заинтересованности персонала в развитии);
5. Продажи (ассортимент товаров и услуг, значимость рекламы, ценовая политика).

Сильными сторонами Компании ПАО «ФСК ЕЭС» являются:

- Устойчивое финансовое состояние;
- Значительный вклад государства в развитие Компании;
- Высококвалифицированный персонал;
- Крупнейший поставщик электроэнергии в России;
- Хорошая репутация, подтвержденная годами.

К слабым сторонам относятся:

- Сильный износ оборудования и сетей электропередач;
- Необходимость инвестиций в реновацию сетей.

Из перечней факторов, указанных выше выбирается 2-3 основных, и заносятся в матрицу SWOT анализа.

Второй шаг заключается в определении рыночных возможностей и угроз. На этом этапе анализируется внешняя среда, т.е. определяются перспективы дальнейшего развития предприятия и опасности, которые могут негативно сказаться на положении компании на рынке[4].

Возможности Компании ПАО «ФСК ЕЭС»:

- Присоединение новых энергетических компаний к единой энергетической системе;
- Применение инновационных энергосберегающих технологий.

Возможные угрозы:

- Осуществление инвестиционных программ грозит недостатком свободных денег в организации;

– Появление на рынке аналогичных компаний, осуществляющих транспортировку электроресурсов по более низкой цене.

Третий шаг. Завершающим этапом является соотношение всех 4 аспектов между собой. Такое сопоставление поможет ответить на вопросы, такие как:

- Какие возможности можно реализовать?
- Как можно избежать угрозы за счет преимуществ Компании?
- Можно ли избежать влияния недостатков за счет существующих возможностей?
- Какие достоинства не очевидны покупателям и нуждаются в более эффективной коммуникации?

Анализ конкурентных преимуществ:

1. Реализация каких возможностей поможет повысить конкурентоспособность товара?

В электроэнергетическом комплексе необходим высокий профессиональный уровень персонала. В Компании ПАО «ФСК ЕЭС» персонал регулярно проходит обучение, повышение квалификации и переквалификацию. Профессионализм кадров является очень важным аспектом в росте эффективности компании, т.к. развитие новых технологий и появление более технологичного оборудования требуют высокого уровня знаний.

2. Какую возможность нужно рекламировать Компании для повышения преимущества Компании над конкурентами?

Для большинства потребителей статус «государственной» Компании является гарантией стабильности и качества. Государственный контроль обеспечивает бесперебойную подачу электроэнергии, а в случае разрыва электросети последует незамедлительное устранение неполадки.

Анализ возможностей:

1. Какие решения необходимо принять для реализации возможностей?

Компанией ПАО «ФСК ЕЭС» создана программа «Энергосбережения и повышения энергетической эффективности ПАО «ФСК ЕЭС» на период 2015 – 2019гг.», что дает возможность развития и применения энергосберегающих технологий. Которая направлена на:

- Снижение эксплуатационных издержек и капиталовложений в объекты;
- Гарантию бесперебойного снабжения электрической энергией потребителей;
- Использование современного оборудования и строительных конструкций;
- Стимулирование роста проектного и научно – технического потенциалов;
- Уменьшение воздействия на окружающую среду.

2. Как сильные стороны помогут в реализации возможностей?

Стабильное финансовое положение позволяет производить инвестиции для применения энергоэффективных технологий. Поддержка со стороны государства и дополнительные льготы так же помогут осуществить реализацию программы энергосбережения повышения энергетической эффективности.

Анализ слабых сторон:

1. Как минимизировать влияние слабых сторон на деятельность Компании?

Устаревание оборудования и высокая изношенность электросетей требуют существенных инвестиций. Возникает необходимость заручиться поддержкой государства, которое предоставит возможность получения кредита на льготных условиях или иную возможность для упрощения проведения ремонтной деятельности.

2. Как превратить слабые стороны в сильные?

Необходимость в замене устаревшего оборудования на новое дает возможность в реновации всех машин, механизмов и электросетей, что значительно повысит эффективность компании и стабилизирует ее финансовое положение.

Анализ угроз:

1. Можно ли преобразовать угрозы в возможности развития бизнеса?

Появление на рынке новых предприятий может привлечь потребителей привлекательной низкой ценой. В свою очередь Компания ПАО «ФСК ЕЭС» может предложить постоянным клиентам скидки или выгодные условия передачи электроэнергии. Так же компания может присоединить возникших конкурентов к единой энергетической системе, но только если это будет экономически обосновано.

2. Какие угрозы можно нейтрализовать за счет существующих преимуществ?

Хорошая репутация, заработанная годами, дает потребителям гарантии отличного качества предоставляемой энергии и бесперебойного функционирования. Поэтому появление новых, неизвестных, компаний аналогов не окажет существенного влияния на спрос.

SWOT анализ показал, что существующие преимущества Компании ПАО «ФСК ЕЭС», такие как государственная поддержка, высококвалифицированные кадры, стабильное финансовое положение, позволяют реализовать возможность развития энергоэффективных технологий, что является одной из главных целей развития предприятия. Развитие энергосбережения в Компании позволит удержать и привлечь потребителей экономичным потреблением электроэнергии, что повысит конкурентоспособность в отрасли и не даст новым аналогичным предприятиям переманить постоянных потребителей.

Список используемых источников:

1. Шестопал Ю.Т., Дорофеев В.Д., Древянников В.А. Стратегический менеджмент. 2013. 302 с.
2. Парахина В.Н., Максименко А.С., Панасенко С.В. Стратегический менеджмент. 2012. 496 с.
3. Фомичев А.Н. Стратегический менеджмент. 2014. 468 с.
4. Ларионова И.К. Стратегическое управление. 2014. 235 с.
5. Рахматуллина Е.С. Взаимосвязь строительного и энергетического комплексов // Управление экономическими системами. (84) УЭК, 11(2). 2015.
6. Официальный сайт Федеральной Сетевой Компании Единой Энергетической Системы.
URL: <http://www.fsk-ees.ru>