

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/kurovaya-rabota/350263>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Стратегический менеджмент

-

В сравнении с конкурентами потенциал организации значительно выше, особенно в сравнении с российскими производителями и компаниями из ближнего зарубежья. Товары «СПЛАТ-Глобал» выигрывают за счет качества и успешного менеджмента. Качество продукции значительно выше конкурентов посредством развития цепочки ценностей и работы с поставщиками. Качество таких конкурентов, как ООО «Орбита СП», ООО «ХБО при РАН ВИТА» и ООО «АСТРОФАРМА-Т» существенно ниже, однако они выигрывают по цене. Российские производители экономят на сырье и рекламе продукции. Обслуживание потребителей (основной потребитель – розничная дистрибуция) находится на схожем уровне с основными конкурентами, здесь нет конкурентного преимущества. Компания может выходить на рынки ближнего зарубежья и расширяться там в отличие от конкурентов, которые не обладают преимуществом в объеме производства, качестве, логистике и финансовых ресурсах. Для компании есть трудности в доступности ресурсов и продолжении работы в России. Снижение издержек из-за макроэкономической нестабильности и снижения курса национальной валюты невозможно.

3.5. Анализ конкурентного положения

Анализ конкурентного положения выполнен на основании матрицы МакКинси (Таблица 5)

Таблица 5 – Анализ конкурентного положения «СПЛАТ-Глобал»

Матрица МакКинси Конкурентоспособность «СПЛАТ-Глобал»

Низкая Средняя Высокая

Привлекательность отрасли Высокая

Средняя Высокий потенциал

Низкая

На основании анализа можно сделать вывод о том, что «СПЛАТ-Глобал» сегодня находится на высоком положении относительно конкурентов, обладает высокой конкурентоспособностью и работает в привлекательной отрасли.

Стратегические рекомендации для каждой из зон матрицы:

– бизнес-единицы с высокими показателями по обеим осям, к которым относятся «СПЛАТ-Глобал», обладают потенциалом прибыльности и должны расти;

– бизнес-единицы с низкими показателями по обоим измерениям малоперспективны и должны воспользоваться стратегией сбора урожая (максимизировать денежный поток на фоне небольших инвестиций или вообще без них);

3.6. SWOT-анализ

SWOT-анализ приведен в таблице 6.

-

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/kurovaya-rabota/350263>