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/kursovaya-rabota/383717>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Стратегический менеджмент

ВВЕДЕНИЕ 3

1. Теоретические аспекты анализа сильных и слабых сторон предприятий 4

1.1. Понятие и основные задачи анализа сильных и слабых сторон предприятия 4

1.2. Основные инструменты анализа сильных и слабых сторон предприятия: SWOT-анализ 8

2. Анализ сильных и слабых сторон предприятия на примере предприятия ПАО «КАМАЗ 16

2.1. Общая характеристика предприятия 16

2.2. Анализ сильных и слабых сторон ПАО «КАМАЗ 23

3. Меры улучшения сильных сторон предприятия ПАО «КАМАЗ 27

3.1. Разработка рекомендаций по повышению сильных сторон предприятия 27

3.2. Оценка эффективности предложенных мероприятий 31

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 33

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 35

В современных условиях развития рынков для предприятий разных сфер деятельности важное значение приобретает анализ факторов, которые могут влиять на результаты хозяйственной деятельности. Есть факторы, которые зависят от политики и стратегий развития компании, так называемые, внутренние ресурсы. Но есть также факторы, влияние которых оказывает порой неожиданные для менеджмента предприятий воздействия на их деятельность. Это факторы внешней среды, в которой функционирует предприятие.

Актуальность данной темы заключается в том, что при обладании менеджментом организации некоторыми представления о внутренней среде предприятия, ее потенциале и тенденциях развития могут быть стратегически управляемыми для выявления возможных угроз развития.

Предметом работы является анализ сильных и слабых сторон предприятия.

Целью работы выступает комплексное исследование процессов анализа сильных и слабых сторон организаций с целью достижения более выгодных условий для их хозяйствования.

Задачи работы:

- раскрыть сущность анализа сильных и слабых сторон предприятия
- выявить сильные и слабые стороны ПАО «КАМАЗ»
- описать пути, механизмы по их улучшению.

Для раскрытия данной темы были использованы исследования различных авторов в области бизнес – аналитики современных предприятий, экономические и управленческие порталы, ресурсы Интернет.

1. Теоретические аспекты анализа сильных и слабых сторон предприятий

1.1. Понятие и основные задачи анализа сильных и слабых сторон предприятия

Предприятия функционируют в рамках целого ряда соответствующих условий и должны прокладывать себе путь через них. Для этого компания должна понимать свои сильные и слабые стороны.

При этом компания может иметь как сильные, так и слабые стороны собственного бизнеса.

Сильные стороны - самые лучшие стороны бизнес-модели и наиболее эффективные точки продаж.

Ключевые компетенции компании [10, с.65].

Слабые стороны - самые уязвимые части бизнес-модели и слабые места. Чего не хватает компании для своего роста [10, с.66].

Для бизнеса требуется способность быть честным с самим собой. Признать, что есть как сильные, так и слабые стороны в бизнесе, которые могут способствовать успеху, а могут и не способствовать ему. И

приложить усилия, чтобы превратить эти слабые стороны в возможности и лучше использовать свои сильные стороны.

Составив список сильных и слабых сторон бизнеса и проанализировав их, можно создать лучшую бизнес-карту для достижения устойчивого, долгосрочного роста.

Сильные и слабые стороны бизнеса - это области, в которых бизнес выделяется, и те, в которых отстает от конкурентов. Они могут включать в себя все, что угодно, от продукта до процессов, цепочки поставок или корпоративной культуры. Они также могут меняться со временем по мере роста бизнеса и эволюции рынка.

Сильные и слабые стороны бизнеса часто рассматриваются в терминах SWOT-анализа - метода планирования, который рассматривает сильные и слабые стороны, возможности и угрозы [7, с.87]. Но сильные и слабые стороны являются наиболее важной частью любого бизнес-анализа, потому что, когда контролируете свои внутренние процессы, лучше подготовлены к встрече с внешними вызовами и превращению их в возможности.

Не всегда легко распознать сильные и слабые стороны бизнеса. У каждого владельца бизнеса есть слепые зоны, особенно когда речь заходит о том, как их собственная психология влияет на их организацию. Но честная оценка, скорее всего, выявит, по крайней мере, несколько общих сильных и слабых сторон.

Общие сильные стороны бизнеса [11, с.154]:

- Сильная, инновационная корпоративная культура
- Уникальный продукт или знания
- Превосходная эффективность и продуктивность
- Обслуживание клиентов, которое привлекает восторженных клиентов-фанатов
- Способность к устойчивому масштабированию
- Скорость вывода на рынок
- Высокая адаптивность
- Диверсификация продуктов или услуг
- Сильное, решительное руководство
- Общие недостатки бизнеса
- Слабая, фрагментированная культура компании
- Отсутствие дифференциации продуктов
- Низкая эффективность и большие потери
- Плохое обслуживание клиентов
- Нерегулируемый и незапланированный рост
- Выход на рынок медленнее, чем у конкурентов

-Жесткая структура, снижающая гибкость

-Отсутствие диверсификации

-Ограничения лидерства, такие как недостаток самосознания.

У каждого бизнеса есть свои особенности, поэтому этот список сильных и слабых сторон бизнеса - только начало. Чтобы по-настоящему раскрыть себя, понадобится четкий процесс [10, с.65].

1. Стать более самосознательными

Бизнес настолько силен, насколько сильна психология его лидера, вот почему самосознание в бизнесе так важно. Самосознание означает осознание своих собственных мыслей и чувств и того, как они влияют на поведение. Когда осознаете себя, вы более способны контролировать свои эмоции, принимать трудные решения и быть лучшим лидером. Также сможете более объективно взглянуть на сильные и слабые стороны своего бизнеса и оценить, как собственные действия и образ мышления влияют на успех - или неудачу.

2. Знать, на что обращать внимание

Иногда ответ на вопрос "В чем заключаются сильные и слабые стороны бизнеса?" очевиден. Рост доходов, диверсификация, физические активы и интеллектуальная собственность - вот общие направления для начала. Но есть много других областей, на которые следует обратить внимание при проведении оценки. Есть ли у вас особенно талантливая команда? Сильная корпоративная культура, поощряющая принятие рисков и инновации? Эффективные операции, которые экономят время при одновременном повышении производительности?

3. Поставить себя на место клиента

Все сводится к созданию восторженных клиентов, включая то, как определяете сильные и слабые стороны

бизнеса. Нужно раскрыть свой X-фактор: то, как приносите больше пользы, чем кто-либо другой. В этом самая большая сила в бизнесе. Запрос обратной связи с клиентами и принятие ее близко также является одним из лучших способов выявить слабые стороны. Клиенты почти всегда будут честны.

4. Проанализировать рынок

Никогда не получите целостного представления о сильных и слабых сторонах бизнеса, если будете прислушиваться только к своему собственному мнению. Всегда проводите собеседования с другими заинтересованными сторонами, членами правления и членами команды на всех уровнях компании. Вступайте в правление или спросите мнение своего наставника со стороны.

5. Посмотреть на конкурентов

Сильные и слабые стороны бизнеса могут быть внутренними факторами, но все равно важно учитывать конкурентов. Можете думать, что сильная маркетинговая стратегия, система обслуживания клиентов или процессы, но конкурентный анализ показывает обратное. Или, возможно, поймете, что в некоторых областях не так слабы, как казалось. Определение того, где можете победить, является естественным следующим шагом.

6. Постоянно оценивать

Составление списка сильных и слабых сторон бизнеса - это не одноразовая задача. Любой успешный владелец бизнеса должен стремиться к постоянному и нескончаемому совершенствованию - а это означает постоянную переоценку каждого аспекта вашего бизнеса. Рынки меняются. Бизнес растет.

Сильные стороны могут даже стать рисками, если они слишком укоренились и ограничивают гибкость и способность к инновациям. Анализировать нужно сильные и слабые стороны своего бизнеса не реже одного раза в год, используя описанный здесь процесс

1. Аббакумов В.Л. Бизнес – анализ предприятия. – М.: Экономика, 2019. – 384 с.
2. Бариленко В. И. Бизнес-анализ как важный вид консалтинговых услуг // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. — № 4. — 2018. — С.202-207.
3. Бариленко В. И. и др. Основы бизнес — анализа: учебное пособие. / под ред. В. И. Бариленко. — М.: КНОРУС, 2019. — 272 с.
4. Бердников В. Основы бизнес – анализа. – М.: КНОРУС, 2019. – 495 с.
5. Дэвенпорт Т. Аналитика как конкурентное преимущество. Новая наука побеждать. – М.: Дашков и К, 2018. – 626 с.
6. Елиферов В.Г. Бизнес – процессы: регламентация и управление. – М.: Дашков и К, 2017. – 386 с.
7. Конрад К. Бизнес – анализ. – М.: Вильямс, 2018. – 576 с.
8. Каменски Х. Методы стратегического анализа. Доступ через <http://ecsocman.hse.ru/data/2010/05/18/1214035316/2008-4-5.pdf>
9. Michael E. Porter. The Five Competitive Forces that Shape Strategy. - Harvard Business Review, January, 2018. – 62 p.
10. Паклин Н., Орешков В. Бизнес-аналитика. От данных к знаниям. – М.: Дело, 2018. – 371 с.
11. Репин В.В. , Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. – М.: Юнити-Дана, 2019. – 419 с.
12. Учитель Ю. Г. SWOT-анализ и синтез – основа формирования стратегии организации. – М.: Юнити-Дана, 2019. – 275 с.
13. <http://www.iiba.org/> - Международный Институт Бизнес – Анализа
14. <http://institutiones.com/> - экономический портал
15. <http://www.fin-izdat.ru/journal/fa/> - журнал «Бизнес – аналитика»
16. <http://www.businessanalytica.ru/> - бизнес – аналитика
17. <http://www.j-analytics.ru/> - научный журнал «Аналитика»
18. <http://kmssoft.ru/LD/C002/102/4151289274.html> - статьи по бизнес – аналитике
19. <http://consulting.ru/283mgmt4> - бизнес - аналитик

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/383717>