

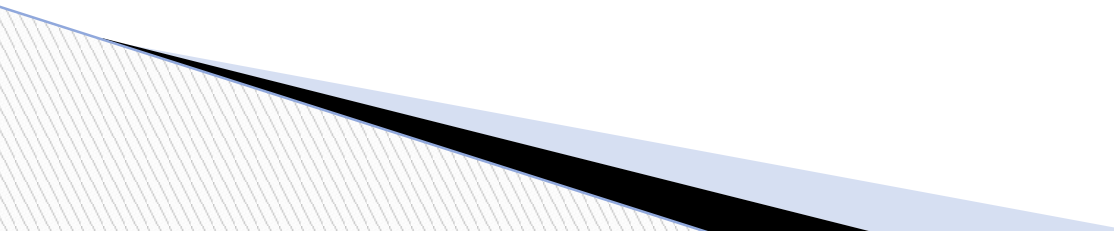
Выводы

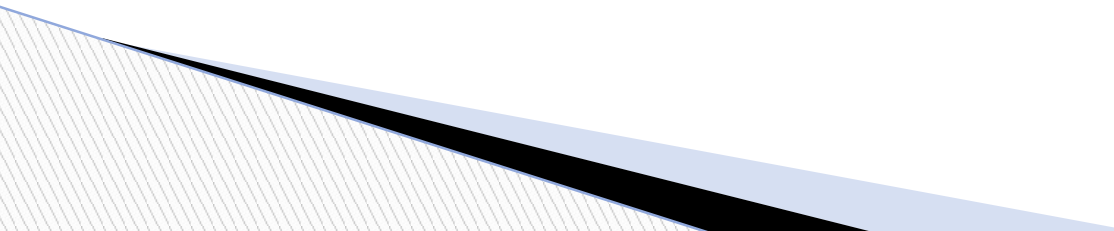
Стратегическое планирование на предприятии
Титова А Мп-08

Выводы

- ▣ 1. Конкурентный анализ включает в себя два этапа: определение главных конкурентных сил в отрасли; формулирование основных вариантов конкурентных стратегий.
- ▣ 2. Пять сил конкуренции по М. Портеру: новые конкуренты, проникающие в отрасль и выпускающие подомные товары; товары-заменители субституты; компании-конкуренты, уже закрепившиеся на отраслевом рынке; воздействие продавцов (поставщиков): воздействие покупателей (клиентов).

- 3. Матрица БКГ способствует пониманию положения на рынке и распределению стратегических денежных средств между СХЗ и будущим.
- 4. Матрица БКГ основана на том, что рост объема деятельности может быть надежным измерителем перспектив и что относительные позиции фирмы в конкуренции можно определить по ее доле на рынке. Реальная полезность матрицы БКГ заключается в том, что ее применение позволяет сопоставлять позиции предприятия в составе одного портфеля. С ее помощью можно выявить лидеров рынка и установить степень сбалансированности между предприятиями.

5. Преимущество матриц Мак-Кинси по сравнению с матрицей БКГ — это учет наибольшего количества значимых факторов внутренней и внешней среды.
 6. В маркетинге не существует практических и достоверных методов определения емкости рынка, кривой спроса. Исключение составляет, пожалуй, пробный маркетинг.
 7. Оценка привлекательности СОВ с точки зрения перспектив роста и рентабельности осуществляется с помощью экспертного метода.
- 

8. Выделяют пять основных технологических факторов, влияющих на формирование стратегии фирмы: инвестиции в НИОКР, позиция в конкурентной борьбе, динамика продукции, динамика технологии, динамика конкурентных возможностей.
 9. Определение технологических конкурентных возможностей осуществляется мини-командами на основании сопоставления результатов анализа важности и интенсивности составляющей фактора в СОб и интенсивности ее использования в заявленной стратегии фирмы с учетом тех изменений, которые необходимы для реализации каждой возможности.
- 

10. Диверсификация - метод, направленный на снижение риска путем распределения его между несколькими товарами таким образом, что повышение риска от покупки (или продажи) одного означает снижение риска от покупки (или продажи) другого.
11. Синергическая связь - связь, которая при кооперировании, совместных действиях независимых элементов системы обеспечивает увеличение величины общего эффекта до величины большей, чем сумма эффектов этих же элементов, действующих независимо.
12. Синергический портфель - группа предпринимательских подразделении, принадлежащих одному владельцу и стратегически связанных друг с другом. Его противоположностью является диверсифицированный портфель или конгломерат.