

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ МАТРИЦІ БКГ ТА МАК КІНСІ НА ПРИКЛАДІ ЗАТ „НВО „ГІДРОМАШ”

студент Негода В.М.

(наук. керівник асист. Мельник Ю.М.)

В умовах сучасного ринку найважливішою проблемою суб'єктів господарювання є стабілізація на ринку і забезпечення сталого розвитку. На даний час бізнес-середовище діяльності підприємств характеризується жорсткою конкурентною боротьбою і посиленням впливу змін, які відбуваються в зовнішньому середовищі (нові інформаційні технології, індивідуалізація і динамізм поведінки споживачів, високі вимоги до якості товарів і обслуговування), що підтверджує актуальність і необхідність використання портфельного аналізу діяльності підприємства.

Аналіз бізнес-портфеля підприємства – це розподіл діяльності по окремих стратегіях щодо товарів та ринків. Застосування портфельного аналізу дозволяє виявити потенційні можливості ринку, сформулювати нові стратегії, оцінити портфель замовлень з метою вкладання коштів у найбільш прибуткові й перспективні СГП та припинення або скорочення інвестицій у неефективні проекти.

Практичне застосування матриць Бостонської консультативної групи та Мак Кінсі Джeneralал Електрик показано на прикладі ЗАТ „НВО „Гідромаш”(табл. 1)

Таблиця 1. – Порівняльний аналіз стратегічних альтернатив за матрицями БКГ та Мак Кінсі

	СГП	Маркетингові стратегії	
		БКГ	Мак Кінсі
1	Насоси для цукрової промисловості	стратегія утримання існуючого положення	стратегія вкладення інвестицій, стратегія розширення виробництва
2	Насоси для нафтової і нафтопереробної промисловості	стратегія підтримки чи збільшення долі на ринку	стратегія росту, стратегія вкладення інвестицій
3	Запасні частини до насосів	стратегія утримання існуючого положення	стратегія вибіркового розвитку
4	Інше обладнання	стратегія утримання існуючого положення	стратегія вибіркового розвитку

За результатами аналізу матриці БКГ СГП-2 відносяться до квадранту „Зірка”, а СГП-1,3,4 відповідають квадранту „Дійна корова”

„Зірка” дає значні прибутки, але вимагає великих обсягів ресурсів для фінансування тривалого зростання. Частку на ринку можна підтримувати чи збільшувати через зниження ціни; великий обсяг реклами; зміну продукції чи більш ефективний розподіл. Отже, основною метою підприємства – є утримання переваги в умовах зростаючої конкуренції.

Квадрант „Дійна корова” має лояльних прихильників з числа споживачів, що є конкурентною перевагою. Оскільки збут відносно стабільний, без значних витрат на маркетинг і науково-технічні розробки.

На основі аналізу матриці Мак-Кінсі СГП -1,2 знаходяться в зоні росту. Це поле включає середні за конкурентоспроможністю СГП, які діють на привабливому ринку.

СГП-3,4 знаходиться в зоні вибіркового розвитку. Цей квадрант включає середні за рівнем конкурентоспроможності й за рівнем привабливості ринку СГП. Рекомендовані стратегії орієнтовані на одержання максимального прибутку, а також на пошук шляхів для переходу СГП в зону росту.

Після проведення портфельного аналізу (матриць БКГ та Мак-Кінсі) можна зробити висновок, що рекомендовані стратегії взаємопов'язані та доповнюють одна одну. Реалізація стратегії утримання та збільшення долі на ринку неможлива без залучення додаткових коштів для вдосконалення та розширення виробництва, впровадження інновацій, збільшення попиту на продукцію, оновлення технологічної бази, розширення асортименту та поліпшення якості післяпродажного обслуговування.

Стратегію утримання існуючого положення на ринку можна реалізувати за допомогою стратегії вибіркового розвитку, тобто необхідно інвестувати кошти в ті СГП, які можуть бути найбільш прибутковими при мінімальних ризиках.

Отже, узагальнені висновки про стан портфелю-бізнесу ЗАТ „НВО „Гідромаш” за двома матрицями наступні: підприємство займає високі конкурентні позиції в галузі, розробляє і впроваджує велику кількість різних технологічних новинок, виробляє обладнання, яке відповідає запитам споживачів, що підтверджує ефективність товарної політики підприємства.