

Всероссийское СМИ

«Академия педагогических идей «НОВАЦИЯ»

Свидетельство о регистрации Эл №ФС 77-62011 от 05.06.2015 г.

(выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций)

Сайт: [akademnova.ru](http://akademnova.ru)

e-mail: [akademnova@mail.ru](mailto:akademnova@mail.ru)

*Кубасова А.А. Роль портфельного анализа при стратегическом управлении предприятием // Академия педагогических идей «Новация». Серия: Студенческий научный вестник. – 2016. – № 11 (декабрь). – АРТ 146-эл. – 0,1 п.л. - URL: <http://akademnova.ru/page/875550>*

**РУБРИКА: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

УДК: 33

**Кубасова Александра Александровна**

студент 4 курса, факультета

корпоративной экономики и предпринимательства

*Научный руководитель:* Рыманов А.Ю., профессор

НГУЭУ «НИНХ»

г. Новосибирск, Российская Федерация

e-mail: [al.kubasova@mail.ru](mailto:al.kubasova@mail.ru)

**РОЛЬ ПОРТФЕЛЬНОГО АНАЛИЗА ПРИ СТРАТЕГИЧЕСКОМ  
УПРАВЛЕНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

*Аннотация:* в данной статье описание портфельного анализа и его роли для организации. В качестве примера, портфельный анализ проведен на компании ООО «СеверПласт2

*Ключевые слова:* портфельный анализ, конкуренция, анализ продукции.

**Kubasova Alexandra Alexandrovna**

4th year student, faculty of

Corporate Economics and Business

Research adviser : Rymanov A. Y,

Associate Professor

NSUEM

Novosibirsk, Russian Federation

e-mail: [al.kubasova@mail.ru](mailto:al.kubasova@mail.ru)

Всероссийское СМИ

«Академия педагогических идей «НОВАЦИЯ»

Свидетельство о регистрации Эл №ФС 77-62011 от 05.06.2015 г.

(выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций)

Сайт: [akademnova.ru](http://akademnova.ru)

e-mail: [akademnova@mail.ru](mailto:akademnova@mail.ru)

## ROLE OF PORTFOLIO ANALYSIS IN THE OFFICE NOW STRATEGIESKOM

*Abstract:* In this article, a description of portfolio analysis and its role for the organization. As an example, a portfolio analysis is carried out on the company "SeverPlast2

*Keywords:* portfolio analysis, competition, product analysis.

В стратегическом управлении анализ портфеля фирмы связан с анализом самой структуры компании, динамики развития продукции и её качества. К такому роду исследования и анализа может быть отнесена вся основная продукция фирмы, которая реализуется ею на рынке.

Одним из самых известных методов является матрица Бостонской консультационной группы, разработанная в 60-х гг. в. Этот метод позволяет принять более выгодное и правильное решение по вложениям в продукт компании, который будет иметь долгосрочную перспективу. Анализу подлежат продукция компании, которая находится на разных стадиях жизненного цикла, имеет различный темп роста и различную долю рынка.

При анализе портфеля инвестиций проводится сравнение доли фирмы или её изделий на рынке с темпами роста всей хозяйственной деятельности. Наиболее известным средством портфельного анализа является матрица Бостонской консультативной группы (БКГ).

Эта матрица помогает классифицировать все продукты у компании с точки зрения их прибыли на данный момент и потенциала на будущее или же наоборот помочь компании в удалении с производства неликвидных товаров.

Рассмотрим пример портфельного анализа на компании ООО «СеверПласт», производящую свою деятельность в г.Новосибирск.

**Всероссийское СМИ**

**«Академия педагогических идей «НОВАЦИЯ»**

Свидетельство о регистрации Эл №ФС 77-62011 от 05.06.2015 г.

(выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций)

Сайт: [akademnova.ru](http://akademnova.ru)

e-mail: [akademnova@mail.ru](mailto:akademnova@mail.ru)

Предприятие ООО «СеверПласт» специализируется на пластиковых окнах, балконах и аксессуарах для предлагаемой продукции. Ассортимент изготавливаемых окон, балконов и изделий из ПВХ в виде дополнительных аксессуаров для окон разнообразен. Предприятие реализует свою продукцию на территории города и ближайших его окраинах. Для проведения портфельного анализа ООО «СеверПласт» следует рассмотреть рыночные условия для каждого продукта организации.

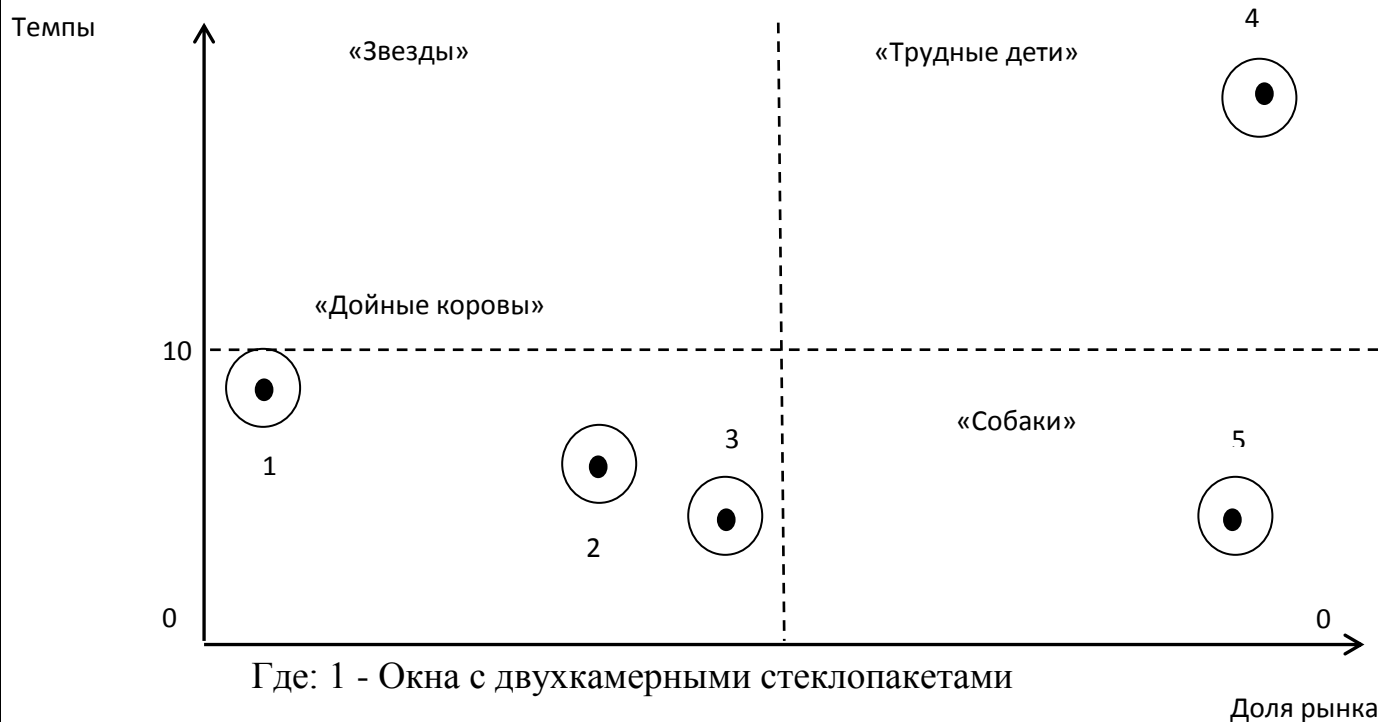
В матрице БКГ будут рассмотрены следующие товары с соответствующими показателями : окна с однокамерными стеклопакетами (составляют 7% от всех заказов, а прибыль от продажи составляет 9% от всей продукции); окна с двухкамерными стеклопакетами(63% от заказов, доход составляет 59% от всей прибыли); кашированные окна(5 % от общих заказов и от общего дохода приходится 7% на данный вид продукта); пластиковые балконы (15% спроса от всей продукции и 15% от всего дохода); москитные сетки (10% от заказов потребителей и 10% от общего дохода компании).

Анализируя данные, приведенные выше, можно составить матрицу распределения портфеля заказов на продукцию. Матрица представлена в таблице 5.

Таблица 5- Матрица распределения портфеля заказов на продукцию

		Относительное участие в рынке	
		большое	малое
Темпы роста Рынка	Высокие	Звезды:	Трудные дети: Кашированные окна
	Низкие	Дойные коровы Окна с двухкамерными стеклопакетами; москитные сетки; пластиковые балконы	Собаки: Окна с однокамерными стеклопакетами.

На рисунке 1 представлена Матрица ВКГ, основанная на приведенных выше данных.



Где: 1 - Окна с двухкамерными стеклопакетами

2- москитные сетки;

3- пластиковые балконы;

4- кашированные окна;

5- окна с однокамерными стеклопакетами.

Анализируя данный по матрице БКГ для компании очевидные следующие факты: самым большим спросом пользуются следующие товары: окна с двухкамерными стеклопакетами, москитные сетки, пластиковые балконы а это значит что нужно продолжать свою деятельность именно по этому продукту в том же темпе, не внедряя никаких изменений. А вот для категории «собаки» и продукта окна с однокамерными стеклопакетами следует сменить товарную стратегию или вовсе убрать с продажи и быть фокусированным на других товарах. В категорию « трудные дети» попали кашированные окна, т.к. они рассчитаны на высший класс, прибыль от реализации соответственно меньше. В данном случае компании следует

**Всероссийское СМИ**

**«Академия педагогических идей «НОВАЦИЯ»**

Свидетельство о регистрации Эл №ФС 77-62011 от 05.06.2015 г.

(выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций)

**Сайт:** [akademnova.ru](http://akademnova.ru)

**e-mail:** [akademnova@mail.ru](mailto:akademnova@mail.ru)

уделить внимание рекламе в определенных источниках, нацеленной на данный сегмент потребителей.

Итогом проведения портфельного анализа компании "СеверПласт" является разделение по приоритетам направлений её деятельности, что дает картину будущей структуры продажи продукции, направления ее изменений, предпочтения при финансировании тех или иных проектов для продвижения продукции.

Таким образом, следует отметить важность портфельного анализа для любой компании. Ведь он помогает выявить продукцию, которая приносит компании убытки, неликвидный товар, продукты, на которые следует обратить внимание для их успешного продвижения на рынок сбыта, ну и конечно слабые стороны компании, что крайне важно для конкурентоспособности.

*Дата поступления в редакцию: 19.12.2016 г.*

*Опубликовано: 20.12.2016 г.*

*© Академия педагогических идей «Новация». Серия «Студенческий научный вестник»,  
электронный журнал, 2016*

*© Кубасова А.А., 2016*