



Тема: Разработка стратегии интернационализации(на примере предприятия химической промышленности- производство комплексных минеральных удобрений).

Доклад

Уважаемые члены комиссии! Вашему вниманию предлагается курсовая работа на тему: Разработка стратегии интернационализации(на примере предприятия химической промышленности- производство комплексных минеральных удобрений) (слайд 1)

Целью работы является: разработка стратегии интернационализации на основе предложенного алгоритма. Для достижения указанной цели, задачами работы является: дать характеристику деятельности объекта исследования и товара предприятия и рынка; провести анализ объекта исследования по матрице Ансоффа, составить SWOT-анализ предприятия, рассмотреть

возможности компании по матрице Портера, оценить выход предприятия на мировые рынки по матрице МакКинзи; выбрать наиболее перспективный зарубежный рынок для компании; рассчитать индекс транснационализации и социально-экономические эффекты. (слайд 2)

Объектом исследования является российская компания ООО «Гарант», работающая на рынке производства минеральных удобрений под брендом FLOVITAL. Предмет исследования- выход предприятия на мировой рынок(внешнеторговое сотрудничество). (слайд 3)

Актуальность исследования (слайд 4):

Выход на международный рынок любого предприятия открывает возможности для развития бизнеса и рост финансовых показателей. Обмен товарами и услугами на мировом рынке является одной из основных движущих сил экономического роста страны. Влияние внешней торговли на экономическое развитие представляет собой важный вопрос, который имеет принципиальное значение для реализации эффективной экономической политики государства, в частности, за счет экспорта- расширение емкости внутреннего рынка. Однако, только правильно выбранная стратегия выхода компании на мировой рынок, позволит достигнуть ожидаемых показателей и снизить риски.

Характеристика объекта исследования- ООО «Гарант» ТМ FLOVITAL (слайд 5)

Для разработки стратегии была выбрана компания ООО «Гарант» , которая является одним из ведущих производителей NPK удобрений сложных форм с присутствием большого комплекса микроэлементов в Нижегородской области.Для выбора стратегии выхода предприятия на внешний рынок, были

использованы следующие методы: матрица Ансоффа, SWot-анализ, матрица Портера, матрица МакКинси, методы анализа рыночной ситуации.

Характеристика товара (продукта) предприятия ООО «Гарант» (слайд 6)

Продукты предприятия ООО «Гарант» выпускаются под торговой маркой FLOVITAL. Основными видами продукции предприятия являются: удобрения для садов (для любителей и профессионалов); удобрения для спорт полей и площадок, удобрения для рулонных газонов и другие. Следует отнести к преимуществам производства минеральных удобрений компании ООО «Гарант», то что производятся NPK удобрения. Удобрение нитроаммофоска ($\text{NH}_4\text{H}_2\text{PO}_4 + \text{NH}_4\text{NO}_3 + \text{KCL}$) является одним из самых популярных. В нем содержатся три основных компонента, которые необходимы для обеспечения нормального качества жизни растения на разных этапах – азот, фосфор и калий (NPK). Производство и вся продукция предприятия сертифицированы по ГОСТ.

Матрица Ансоффа для компании ООО «Гарант» ТМ FLOVITAL на российском рынке (слайд 7)

В 2018 г. специалистами компании ООО «Гарант» разработан и внедрен инновационный проект - производство комплексных минеральных удобрений. Принципиальное отличие от прочих производителей – возможность выпускать NPK удобрения сложных форм с присутствием большого комплекса микро- элементов, путем сухого прессования основных веществ. Технологии компании позволяют не только комбинировать формы удобрений, но и изготавливать гранулы различных фракций. Метод сухого прессования – безотходное и экологически безопасное производство с низкими энергозатратами.

Компания ООО «Гарант» ТМ FLOVITAL работает с ведущими научными институтами. Специалисты компании постоянно работают над созданием новых минеральных удобрений, что позволяет удовлетворить потребности самых взыскательных клиентов. Таким образом, для компании ООО «Гарант» целесообразно с существующим товаром, развиваться на существующем рынке, а следовательно, выбрать стратегию проникновения на рынок.

СВОТ- анализ компании ООО «Гарант» ТМ FLOVITAL (слайд 8)

SWOT-анализ компании также показывает, что целесообразно расширять географию рынка, рекомендуется это сделать на рынке Китая. В настоящий момент Китай использует несколько механизмов стимулирования развития химической промышленности, в том числе и осуществляет поддержку иностранных инвестиций. Однако, более подробно об этом будет рассмотрено ниже. Здесь хочется отметить, что за последние годы в 2017-2018 году общий объем производства удобрений в Китае достиг самого низкого уровня за последние девять лет из-за более строгих проверок органов защиты окружающей среды и принятия более высоких норм сброса загрязняющих веществ, что убрало с рынка ряд предприятий с устаревшими мощностями.[9] Производство удобрений в Китае значительно сократилось вследствие правительственной политики усилить защиту окружающей среды. По данным некоторых источников, производство в Китае в последнее время значительно сократилось и в настоящее время производственные мощности в стране загружены на 48%. [2] На государственном уровне, политика Китая направлена на укрепление концентрации промышленности по производству минеральных удобрений.[8]

Матрица Портера для компании ООО «Гарант» ТМ FLOVITAL (слайд 9)

В соответствии с матрицей Портера для компании ООО «Гарант» ТМ FLOVITAL на российском рынке целесообразно выбрать стратегию фокусирования на сегменте NPK удобрений. Стратегия фокусирования – это один из возможных вариантов конкурентной стратегии бизнеса, при котором бизнес ориентирован на определенную рыночную нишу, предполагая сосредоточение его производственных и прочих усилий на удовлетворении узких однородных потребностей относительно небольшой группы потребителей.

Важнейшие тренды развития мировой химической промышленности (слайд 10)

К важнейшим трендам развития мировой химической промышленности следует отнести следующие: а) химическая индустрия характеризуется высокими темпами роста, опережающими развитие мировой экономики. В прогнозном периоде до 2030 г. среднегодовой темп роста химического комплекса составит более 4%, в то время как среднегодовой темп роста мирового валового внутреннего продукта (ВВП) ожидается на уровне 3%; б) продолжают расширяться области применения химической и нефтехимической продукции в деятельности человека, что способствует инновационному развитию сфер потребления; в) в соответствии с принципами экосистемы развивается процесс внедрения продукции «зеленой» химии.

Матрица МакКинзи и прогноз развития компании ООО «Гарант» ТМ FLOVITAL на мировом рынке (слайд 11)

Представленные данные инвестиционной привлекательности рынка и характеристики фирмы ООО «Гарант» ТМ FLOVITAL для выбора способа транснационализации, показали, что инвестиционная привлекательность рынка - 9,98 баллов (высокий балл), характеристики фирмы - 8,9 баллов, этот показатель также является высоким. Следовательно, возможности фирмы и

товара являются –высокими, инвестиционная привлекательности рынка- также высокая. По матрице МакКинзи- это –третья позиция для фирмы, то есть для компании ООО «Гарант» ТМ FLOVITAL при выходе на мировой рынок рекомендация стратегии- прямое инвестирование.

Уровень транснационализации компании ООО «Гарант» ТМ FLOVITAL и оценка социально-экономических эффектов (слайд 12)

Расчет показал, что если предположить, что выход на международный рынок компанией ООО «Гарант» ТМ FLOVITAL, обеспечит 50% дополнительного объема продаж (от продаж на российском рынке), при этом направив на зарубежные рынки 50% численности и суммы активов компании, индекс транснационализации составит 37,5%. Однако, в целом, индекс транснационализации по химической отрасли за последние несколько лет составляет 50-60%. Таким образом, данный показатель может быть и выше и прогнозируемого значения. В любом случае, развитие компании ООО «Гарант» ТМ FLOVITAL на внешнем рынке, в частности, предлагается развитие на рынке Китая, будет выгодным и принесет компании ощутимую выгоду.

Оценка социально-экономических эффектов транснационализации предприятия ООО «Гарант» ТМ FLOVITAL (слайд 13)

Однако, выход на мировой рынок приносит предприятию не только прибыли, но и риски, оценка социально-экономических эффектов транснационализации предприятия ООО «Гарант» ТМ FLOVITAL, представлена на слайде 13.

Выводы(слайд 14):

Продукты предприятия ООО «Гарант» выпускаются под торговой маркой FLOVITAL. Основными видами продукции предприятия являются: удобрения для садов (для любителей и профессионалов); удобрения для спорт полей и площадок, удобрения для рулонных газонов и другие. Следует отнести к преимуществам производства минеральных удобрений компании ООО «Гарант», то что производятся NPK удобрения- эти удобрения являются одними из самых популярных.

Для компании была рекомендована стратегия проникновения на международный рынок, в частности, в Китай. Такой выбор объясняется во-первых, тем, что в целом Китай является крупнейшим покупателем российских товаров и услуг, а во –вторых, в Китае, очень лояльная инвестиционная политика по развитию отрасли химической промышленности, и не столь жесткое законодательство в сфере экологии.

Рынок минеральных удобрений имеет хорошие перспективы как в России, так и на внешнем рынке, при этом, анализ показал, что темпы роста спроса на минеральные удобрения на мировом рынке существенно выше, чем внутри страны. Компания ООО «Гарант» при выходе на мировой рынок позволит себе увеличить финансовые показатели, при этом, коэффициент транснационализации составил 37,5%.

Выход на мировые рынки имеет определенные риски, однако, плюсов выхода, все же больше, чем минусов. Компания ООО «Гарант» имеет все возможности для развития на мировом рынке, поэтому решение о выходе на рынок за пределы России является целесообразным и требует незамедлительной реализации.

Спасибо за внимание! (слайд 15).