

Strategia C. SPACE

Tabele 1 (21) – 4 (24) zawierają pytania stosowane w metodzie SPACE. Gdy odpowiesz na postawione pytania, przyznaj sobie **punkty według instrukcji** zamieszczonej pod każdą tabelą oraz dokonaj stosowanych obliczeń według **podanych algorytmów**. Wówczas zidentyfikujesz aktualną **strategię konkurencji w twojej firmie** według klasyfikacji prezentowanej w rozdziale 6.3.

Tabela 1 (21). Wskaźniki siły finansowej firmy (FS)

Nr	Wskaźniki siły finansowej firmy (FS)	Odpowiedzi	
1.	Jaka jest płynność bieżąca twojej firmy?	bardzo niska	
		niska	
		umiarkowana	
		wysoka	
		bardzo wysoka	
Wyjaśnienie: Rozdział 8.2. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
2.	Jaki jest poziom wskaźnika rentowności inwestycji w twojej firmie?	bardzo niski	
		niski	
		umiarkowany	
		wysoki	
		bardzo wysoki	
Wyjaśnienie: Rozdział 8.2. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
3.	W sektorze występuje szczególnie wysokie ryzyko podejmowania inwestycji długookresowych, spowodowane trudnym do przewidzenia zainteresowaniem klientów.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
4.	W ostatnich miesiącach lub latach coraz więcej firm rezygnuje z działalności w twoim sektorze. Albo upadają, albo przenoszą swoją działalność do innych sektorów rynku.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 2.3. i Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
<p>Po odpowiedzi na powyższe pytania przyznaj sobie punkty:</p> <p>1. w pytaniach 1 i 2 odpowiednio za odpowiedzi: bardzo niska lub bardzo niski – 1 pkt. – niska lub niski – 2 pkt. – umiarkowana – 3 pkt. – wysoka lub wysoki – 4 pkt. – bardzo wysoka lub bardzo wysoki – 5 pkt,</p> <p>2. w pytaniach 3 i 4 odpowiednio za odpowiedź: – nie – 5 pkt. – tak – 1 pkt.</p> <p>Następnie oblicz średnią arytmetyczną, dzieląc sumę uzyskanych punktów przez 4.</p>			

Źródło: opracowanie własne.

Tabela (2) 22. Wskaźniki z zakresu pozycji konkurencyjnej zasobów materialnych (CA)

Nr	Wskaźniki z zakresu pozycji konkurencyjnej zasobów materialnych (CA)	Odpowiedzi	
1.	Jak jest stopień zamortyzowania środków trwałych będących w posiadaniu twojej firmy?	bardzo niski	
		niski	
		umiarkowany	
		wysoki	
		bardzo wysoki	
Wyjaśnienie: Rozdział 5.3.6. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
2.	Jak ocenisz poziom wskaźnika produktywności środków trwałych w twojej firmie?	bardzo niski	
		niski	
		umiarkowany	
		wysoki	
		bardzo wysoki	
Wyjaśnienie: Rozdział 5.3.6. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
3.	Jak ocenisz stopień realizacji programów z zakresu modernizacji i ulepszania środków trwałych w twojej firmie?	bardzo niski	
		niski	
		umiarkowany	
		wysoki	
		bardzo wysoki	
Wyjaśnienie: Rozdział 5.3.6. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
4.	Jeśli twoja firma jest firmą produkcyjną, jak oceniasz możliwość rozwoju parku maszynowego?	zupełnie nierozwojowy	
		w znacznym stopniu nierozwojowy	
		dość rozwojowy	
		w znacznym stopniu rozwojowy	
		bardzo rozwojowy	
Wyjaśnienie: Rozdział 5.3.7. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
<p>Po odpowiedzi na powyższe pytania przyznaj sobie punkty:</p> <ol style="list-style-type: none"> w pytaniach 1, 2 i 3 odpowiednio za odpowiedzi: <ul style="list-style-type: none"> - bardzo niski -1 pkt. - niski -2 pkt. - umiarkowany -3 pkt. - wysoki -4 pkt. - bardzo wysoki -5 pkt. w pytaniu 4 odpowiednio za odpowiedź: <ul style="list-style-type: none"> - bardzo rozwojowy -1 pkt. - w znacznym stopniu rozwojowy -2 pkt. - dość rozwojowy -3 pkt. - w znacznym stopniu nierozwojowy -4 pkt. - zupełnie nierozwojowy -5 pkt. <p>Następnie oblicz średnią arytmetyczną, dzieląc sumę uzyskanych punktów przez 4.</p>			

Źródło: opracowanie własne.

Tabela (3) 23. Wskaźniki z zakresu stabilności otoczenia (ES)

Nr	Wskaźniki z zakresu stabilności otoczenia (ES)	Odpowiedzi	
1.	W ostatnich miesiącach lub latach zwiększa się rentowność sprzedaży w firmach sektora, spowodowana obniżaniem się jednostkowego kosztu wytworzenia produktu lub świadczenia usługi oraz dużą stabilnością ich cen. (Należy pominąć wpływ sezonowości popytu).	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
2.	W miejsce dotychczasowych produktów lub usług w ostatnich miesiącach lub latach pojawiają się produkty bądź usługi zupełnie inaczej zaprojektowane, o lepszych cechach użytkowych, innowacyjne.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 2.2. i Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
3.	W ostatnich miesiącach lub latach nasiliła się konkurencja pomiędzy firmami w twoim sektorze, a głównym sposobem konkurowania jest coraz niższa cena na podobne produkty lub usługi oferowane przez różne firmy sektora.	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 2.3. i Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
4.	Istnieją niskie bariery wejścia do sektora wynikające z ciągle rosnącego popytu na produkty lub usługi i słabej konkurencji pomiędzy firmami w sektorze	nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 7.4. i Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
<p>Po odpowiedzi na powyższe pytania przyznaj sobie punkty za odpowiedzi:</p> <ul style="list-style-type: none"> - nie -1 pkt. - tak -5 pkt. <p>Następnie oblicz średnią arytmetyczną, dzieląc sumę uzyskanych punktów przez 4.</p>			

Źródło: opracowanie własne.

Tabela (4) 24. Wskaźniki z zakresu siły sektora (IS)

Nr	Wskaźniki z zakresu siły sektora (IS)	Odpowiedzi	
1.	Jaka jest rentowność firm w twoim sektorze?	bardzo niska	
		niska	
		umiarkowana	
		wysoka	
		bardzo wysoka	
Wyjaśnienie: Rozdział 6.1. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
2.	W jakim stopniu w twoim sektorze istnieje efekt skali?	nie istnieje	
		niski	
		umiarkowany	
		wysoki	
		dominujący	
Wyjaśnienie: Rozdział 6.1. i Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
3.	Jak duże są formalne bariery wejścia do twojego sektora?	bardzo małe	
		małe	
		średnie	
		duże	
		bardzo duże	
Wyjaśnienie: Rozdział 11.26. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
4.	Działalność firm w sektorze w niewielkim stopniu podlega efektowi gromadzenia doświadczeń.	Nie	
		tak	
Wyjaśnienie: Rozdział 7.3. i Rozdział 9.3. Zaznacz tylko jedną odpowiedź.			
<p>Po odpowiedzi na powyższe pytania przyznaj sobie punkty:</p> <p>1. w pytaniu 1 odpowiednio za odpowiedzi:</p> <ul style="list-style-type: none"> - bardzo niska – 1 pkt. - niska – 2 pkt. - umiarkowana – 3 pkt. - wysoka – 4 pkt. - bardzo wysoka – 5 pkt. <p>2. w pytaniu 2 odpowiednio za odpowiedź:</p> <ul style="list-style-type: none"> - nie istnieje – 1 pkt. - niski – 2 pkt. - umiarkowany – 3 pkt. - wysoki – 4 pkt. - dominujący – 5 pkt. <p>3. w pytaniu 3 odpowiednio za odpowiedź:</p> <ul style="list-style-type: none"> - bardzo małe – 1 pkt. - małe – 2 pkt. - średnie – 3 pkt. - duże – 4 pkt. - bardzo duże – 5 pkt. <p>4. w pytaniach 3 i 4 odpowiednio za odpowiedź:</p> <ul style="list-style-type: none"> - nie – 1 pkt. - tak – 5 pkt. <p>Następnie oblicz średnią arytmetyczną, dzieląc sumę uzyskanych punktów przez 4.</p>			

Źródło: opracowanie własne.

Przeciętne wartości punktów wymiarów IS i CA dodaje się, otrzymując wartość punktu na osi X. Dodając przeciętne wartości punktów wymiarów FS i ES, otrzymasz wartość punktu na osi Y. Otrzymany wektor kierunkowy pozwala określić rodzaj strategii.

Przykładowo, jeżeli średnia ocen dla wymiaru IS wyniosła 2, a dla wymiaru CA wyniosła 1, to wartość punktu na osi X wynosi 3. Jeżeli średnia ocen dla wymiaru FS wyniosła -3, natomiast dla wymiaru ES wyniosła 1, to wartość punktu na osi Y wynosi -2. Oznacza to, że twoja firma stosuje strategię konkurencyjną.