

УДК 336

Гой В. – ст. гр. ПФ-21

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Науковий керівник: к.е.н., доцент Юрик Н. Є.

Ной В.

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

FORMATION OF DEVELOPMENT STRATEGY OF ENTERPRISE

Supervisor: Ph.D, Associate Professor Yuryk N. Ye.

Ключові слова: підприємство, стратегія розвитку, планування.

Keywords: enterprise, development strategy, planning.

Сучасний етап розвитку економіки характеризується посиленням конкурентності ринків, швидкими темпами зростання змін в зовнішньому середовищі, інформатизацією суспільства, та факторами глобалізації. Значний вплив на ситуацію в ринковому просторі здійснюють кризові явища, наслідки яких відчувають підприємства майже усіх сфер діяльності. В цих умовах значно підвищується роль стратегії, яка забезпечує пріоритетні напрямки розвитку підприємства.

Стратегія розвитку – генеральний перспективний напрямок розвитку підприємства на основі визначення якісно нових цілей, узгодження внутрішніх можливостей підприємства з умовами зовнішнього середовища та розробка комплексу заходів, які забезпечують їх досягнення.

Варто зазначити, що проблема вибору та реалізації стратегії розвитку підприємства є на сьогоднішній день досить актуальною. Деякі підприємства по різних причинах не можуть вдало її розробити та впровадити. Однак настає такий момент розвитку і зрілості компанії, коли для тривалої ефективності роботи і тривалого успіху необхідно таке ж тривале планування. Таке планування називається стратегічним. Як правило, його розробляють на 3-5 років. Планування на більш тривалий час буде неточним, оскільки умови роботи в світі бізнесу швидко змінюються. Виняток становлять великі транснаціональні корпорації, які розробляють стратегічне планування на 10 і більше років.

Саме тому ми пропонуємо для вдалого вибору власної стратегії розвитку підприємствам орієнтуватися на стратегічне планування. З цією метою виділемо наступні процеси в стратегічному плануванні:

1. Вимога власника. Власник повинен задати бізнесу якусь мету або кілька цілей. Вони можуть стосуватися:
 - рентабельності бізнесу;
 - лідерства на ринку;
 - розвитку бізнесу з метою його продажу.
2. Бачення бізнесу. На підставі вимог власника топ-менеджменту потрібно розробити бачення бізнесу – максимально далекі цілі, які вони можуть побачити на горизонті.

3. Аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища (в тому числі аналіз конкурентів). На підставі цього аналізу буде розроблено первинний варіант цілей і дій, і по проведенню аналізу визначається, що робити в першу чергу, а що в другу. BCG-ACADEMY для аналізу ситуації, в якій знаходиться компанія застосовує найрізноманітніші методи – від традиційних, наприклад, SWOT-аналізу, і до тих, які в Україні зустрічаються вкрай рідко, наприклад, аналіз компаній за допомогою Критичних Факторів Успіху.
4. Визначення бізнес-концепції. Бізнес-концепція дозволяє відповісти на питання «Чому клієнти віддадуть перевагу нас нашим конкурентам?». Бізнес-концепція складається з визначення наступних факторів:
 - Хто є наші клієнти?
 - На яких ринках ми працюємо?
 - Наші сильні сторони.
 - Наші цінності.
5. Визначення стратегічних цілей. Після затвердження власником бачення бізнесу для досягнення вимог топ-менеджмент розробляє конкретні стратегічні цілі. Як правило, їх кількість від 3 до 7.
6. Розробка бізнес-моделі, яка логічно описує як компанія заробляє гроші шляхом чіткого визначення її місця в ланцюжку створення цінності. Бізнес-модель – це розгорнута відповідь на два питання:
 - 1) Як компанія заробляє гроші?
 - 2) Як компанія може розвиватися?
7. Розробка стратегії. Топ-менеджмент розробляє кілька варіантів досягнення стратегічних цілей і зупиняється на найбільш раціональному.
8. Розробка функціональних стратегій:
 - маркетингова стратегія;
 - продажна стратегія;
 - стратегія виробництва;
 - HR-стратегія.
9. Робота з ризиками:
 - Ідентифікація ризиків.
 - Ранжування ризиків на більш вагомій і менш вагомій за критеріями ймовірності виникнення і впливу, яке вони можуть зробити на бізнес.
 - Розробка й реалізація програми з ризиками, в якій будуть позначені найвищі ризики і методи роботи з ними.

Отже, на основі вищевикладеного можна зробити висновок, що стратегічне планування є основою вдалого вибору стратегії розвитку, яка, у свою чергу, є важливим елементом стабільного функціонування підприємства і визначає подальші напрямки його діяльності та розвитку. Подальші дослідження в цьому напрямку дозволять проаналізувати чинники, які сприятимуть та перешкоджатимуть не тільки вдалому вибору, але й практичному впровадженню даного виду стратегії, вказавши на слабкі та сильні сторони підприємства.