

УДК 334.726

А.И. Аджиева, А.В. Кятов

Северо-Кавказская государственная академия, Черкесск, email: asiat.a@yandex.ru,
Akopsergenov99@mail.ru

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Ключевые слова: стратегические позиции, развитие предприятия, нестабильная внешняя среда, инновации, стратегическое планирование.

В современных условиях турбулентной внешней среды предприятия сталкиваются с многочисленными вызовами, охватывающими экономические кризисы, трансформации законодательной базы, флуктуации спроса на рынке и обострение конкурентной борьбы. Данная статья посвящена исследованию стратегических позиций, которые могут быть реализованы предприятиями для адаптации к этим условиям и обеспечения устойчивого развития. Авторы статьи анализируют ключевые аспекты стратегического менеджмента, в том числе, выбор оптимальной модели ведения бизнеса, необходимость гибкости в принятии решений и важность инновационного подхода. Особое внимание уделяется применению аналитических инструментов, таких как SWOT-анализ, позволяющий выявить сильные и слабые стороны компании, а также возможности и угрозы, исходящие из внешней среды. В статье рассматриваются примеры успешных компаний, продемонстрировавших эффективность адаптации к изменяющимся рыночным условиям посредством реализации стратегий диверсификации и цифровизации. Отдельное внимание уделяется роли корпоративной культуры в успешной реализации стратегических инициатив и необходимости вовлечения сотрудников в процессы изменений. В заключение авторы делают вывод о том, что для достижения конкурентных преимуществ в условиях неопределенности предприятиям необходим комплексный подход к разработке и внедрению стратегий, учитывающий как внутренние ресурсы и возможности, так и внешние факторы, оказывающие влияние на их деятельность.

A.I. Adzhieva, A.V. Kyatov

North Caucasus State Academy, Cherkessk, email: asiat.a@yandex.ru,
Akopsergenov99@mail.ru

STRATEGIC POSITIONING OF THE ENTERPRISE IN AN UNSTABLE EXTERNAL ENVIRONMENT

Keywords: strategic positions, enterprise development, unstable external environment, innovations, strategic planning.

In modern conditions of a turbulent external environment, enterprises face numerous challenges, covering economic crises, transformations of the legislative framework, fluctuations in market demand and increased competition. This article is devoted to the study of strategic positions that can be implemented by enterprises to adapt to these conditions and ensure sustainable development. The authors of the article analyze the key aspects of strategic management, including the choice of the optimal business model, the need for flexibility in decision-making and the importance of an innovative approach. Special attention is paid to the use of analytical tools, such as SWOT analysis, which allows you to identify the strengths and weaknesses of the company, as well as opportunities and threats emanating from the external environment. The article examines examples of successful companies that have demonstrated the effectiveness of adapting to changing market conditions through the implementation of diversification strategies.

В современной деловой среде организации сталкиваются с многочисленными вызовами, обусловленными экономической нестабильностью, изменениями в законодательстве, технологическими прорывами и глобальными социальными тенденциями. Данные факторы создают значительную степень неопределённости, которая существенно влияет на дальнейшее развитие пред-

приятия. Для эффективного управления в подобных условиях требуется разработка стратегических аргументов, позволяющих предприятию адаптироваться и успешно функционировать.

Значение стратегического планирования

Стратегическое планирование представляет собой процесс, в ходе которого

предприятие формулирует свои долгосрочные цели и разрабатывает план действий для их достижения. Данный процесс включает в себя анализ внутренней и внешней среды, определение необходимых ресурсов для реализации стратегии, а также разработку конкретных шагов для достижения поставленных целей.

Стратегическое планирование играет ключевую роль в успехе предприятия, поскольку:

1. Определяет направление: Позволяет организациям четко определить свои цели и приоритеты, что способствует концентрации ресурсов и усилий на наиболее важных аспектах деятельности.

2. Обеспечивает адаптацию к изменениям: В условиях постоянно меняющейся внешней среды (экономической, социальной, технологической) стратегическое планирование помогает предприятиям быть гибкими и адаптироваться к новым условиям.

3. Улучшает координацию: Наличие ясной стратегии способствует более эффективному взаимодействию между различными подразделениями предприятия, обеспечивая согласованные и целенаправленные действия.

4. Позволяет оценить риски: Стратегическое планирование включает в себя анализ потенциальных рисков и возможностей, что помогает предприятиям идентифицировать угрозы и находить пути их минимизации.

5. Совершенствует использование ресурсов: Эффективное стратегическое планирование способствует более рациональному использованию ресурсов, таких как финансы, трудовые и материальные ресурсы, что повышает общую эффективность предприятия.

6. Привлекает инвестиции: Компании с четким стратегическим планом чаще привлекают внимание инвесторов и партнеров, поскольку наличие стратегии свидетельствует о надежности и устойчивости бизнеса.

7. Обеспечивает долгосрочную устойчивость: Стратегическое планирование помогает обеспечить долгосрочную устойчивость и развитие предприятия, позволяя ей предусматривать и реагировать на изменения в бизнес-среде.

Таким образом, стратегическое планирование является неотъемлемой ча-

стью успешного управления предприятиями и способствует достижению устойчивого роста и развития.

Важность гибкости и инноваций в условиях неопределённости

В условиях неопределённости стратегия развития организации должна опираться на гибкость и инновации.

В современных условиях динамичного развития рыночной среды предприятиям необходима высокая степень гибкости и инновационности для обеспечения устойчивого роста и конкурентоспособности.

Ключевые аспекты:

1. Адаптивность к изменениям: Необходимость оперативно реагировать на сдвиги в требованиях клиентов, рыночных тенденциях и конкурентной среде. Внедрение гибких структур и процессов, а также методологий Agile или Lean, способствует быстрому приспособлению к новым условиям [1].

2. Создание инновационных продуктов и услуг: Разработка новых предложений и усовершенствование существующих позволяет предприятиям использовать новые возможности на рынке и занимать лидирующие позиции в своих отраслях.

3. Устойчивость к рискам: Гибкость и инновационность способствуют снижению уязвимости от различных рисков. Использование современных технологий, постоянное обновление предложений и применение инновационных подходов в управлении рисками (прогнозирование, сценарное планирование) позволяют предприятиям минимизировать потенциальные угрозы.

4. Привлечение квалифицированных кадров: Компании, ориентированные на инновации и гибкость, более привлекательны для талантливых специалистов, которые стремятся к профессиональному росту и развитию.

5. Сотрудничество и партнерство: В условиях постоянных изменений на рынке стратегические альянсы с другими компаниями позволяют предприятиям получить доступ к новым технологиям и рынкам, создавая синергетический эффект.

6. Адаптация к требованиям рынка: Неопределенность рынка часто приво-

дит к изменению потребительских предпочтений. Предприятия, способные быстро адаптироваться к новым требованиям и ожиданиям клиентов, сохраняют свою конкурентоспособность [1].

Вывод: инвестиции в гибкость и инновации являются ключевыми факторами успешного стратегического развития в условиях неопределенности. Необходимо формировать культуру инноваций, поощрять сотрудников к генерации новых идей и решений, а также внедрять гибкие структуры управления для оперативной адаптации к изменениям. Примером успешной реализации данных принципов являются крупнейшие технологические компании, такие как Google и Apple.

Диверсификация как стратегический инструмент

Диверсификация играет ключевую роль в стратегическом развитии предприятия в условиях нестабильности и неопределенности. Рассмотрим основные аспекты этого подхода:

1. Минимизация рисков: Распределение деятельности по нескольким направлениям бизнеса позволяет диверсифицировать риски. В случае затруднений в одном сегменте, прибыль от других направлений может компенсировать потери, обеспечивая стабильность предприятия в целом.

2. Поиск новых перспектив: Исследование и освоение новых рынков или сегментов открывает возможности для получения дополнительного дохода. Это также способствует адаптации организации к меняющимся market conditions.

3. Укрепление конкурентных позиций: Широкий ассортимент товаров и услуг позволяет охватить более широкую аудиторию и создать дополнительные конкурентные преимущества. Предприятия, предлагающие разнообразные решения, лучше удовлетворяют потребности клиентов.

4. Стимулирование инноваций и устойчивый рост: Фокус на диверсификации может стимулировать инновации внутри предприятия, так как разработка новых направлений деятельности часто требует внедрения новых технологий или совершенствования существующих процессов.

5. Оптимальное использование ресурсов: Диверсификация способствует более эффективному использованию ресурсов за счет обмена знаниями и опытом между различными подразделениями, а также совместного использования инфраструктуры.

6. Устойчивость к внешним потрясениям: В условиях экономической нестабильности или изменений в законодательстве диверсификация помогает предприятиям сохранить устойчивость, поскольку ее доход не зависит от одного источника.

Диверсификация является мощным инструментом для формирования гибкой и адаптивной стратегии развития, что особенно важно в условиях высокой неопределенности [2].

Инвестиции в технологии: стратегический аспект

В условиях экономической неопределенности инвестирование в технологии приобретает особую значимость как ключевой стратегический фактор развития предприятий.

Несколько причин, объясняющих важность таких инвестиций:

1. Повышение эффективности: Внедрение новых технологий способствует автоматизации процессов, что приводит к оптимизации расходов и увеличению производительности. В условиях неопределенности эффективное использование ресурсов становится особенно критичным.

2. Адаптивность: Современные технологии, такие как облачные вычисления и анализ больших данных, позволяют компаниям оперативно реагировать на изменения рынка и потребительского спроса. Это обеспечивает своевременное принятие решений на основе актуальной информации и прогнозной аналитики.

3. Инновации: Инвестиции в научно-технические разработки стимулируют создание новых продуктов и услуг, открывая доступ к новым рынкам и возможностям роста, что особенно важно в условиях нестабильности.

4. Повышение конкурентоспособности: Технологические инновации позволяют организациям укреплять свои позиции на рынке, предлагая клиентам более качественные и передовые решения. Это

положительно сказывается на репутации компании и её присутствии на рынке.

5. Устойчивость к рискам: Использование технологий для создания резервных систем, защиты данных и обеспечения кибербезопасности помогает предприятиям минимизировать риски и справляться с непредвиденными ситуациями.

6. Снижение зависимости от внешних факторов: Разработка и внедрение собственных технологий позволяет снизить зависимость от поставщиков и внешних условий, что особенно актуально в периоды политической и экономической нестабильности.

В итоге, инвестиции в технологии играют решающую роль в формировании устойчивых и адаптивных бизнес-моделей, способных эффективно реагировать на изменения во внешней среде.

Партнерства и альянсы как инструмент развития в условиях неопределенности

В современных условиях быстро меняющихся экономических реалий и глобальных вызовов, таких как пандемия, экономическая турбулентность и изменения в потребительских предпочтениях, компании все чаще обращаются к стратегиям сотрудничества, таким как партнерства и альянсы. Эти инструменты становятся ключевыми для обеспечения устойчивого роста, инновационного развития и конкурентоспособности.

1. Преимущества партнерств и альянсов

Снижение рисков. Объединяя ресурсы и делясь знаниями, компании могут эффективно распределять риски. Это особенно важно в условиях неопределенности, когда инвестиции могут оказаться по большей части неэффективными.

Доступ к новым рынкам. Партнеры могут предложить доступ к своим клиентским базам и локальным рынкам, что позволяет быстрее развивать бизнес и повышать его ликвидность.

Инновационные возможности. Сотрудничество с другими организациями может ускорить процесс разработки новых продуктов и услуг за счет обмена опытом и технологий. Увеличение ресурсов. Партнерства позволяют объединять финансовые, технологические

и человеческие ресурсы, что в свою очередь повышает общую продуктивность и эффективность.

2. Примеры успешных партнерств.

Технологические альянсы. Компании в области информационных технологий часто создают стратегические альянсы для разработки совместных решений. Например, великая компания «Microsoft» сотрудничает с другими ИТ-компаниями для интеграции своих решений в распространенные платформы.

Сетевые ресурсы. В сфере логистики и транспорта компании используют партнерства для оптимизации цепочек поставок. Альянсы позволяют достигать более выгодных условий перевозки и сокращать время доставки.

3. Проблемы и вызовы

Несмотря на множество преимуществ, партнерства и альянсы также имеют свои недостатки. Они могут сталкиваться с проблемами доверия, различием в корпоративной культуре и стратегиях бизнеса, а также возможностью конфликта интересов между партнерами.

В условиях неопределенности создание партнерств и альянсов становится жизненно важным инструментом для компаний, стремящихся к устойчивому развитию. Однако для достижения успеха необходимо тщательное планирование, выбор надежных партнеров и четкое определение целей сотрудничества. Трансформация через партнерство может не только уменьшить риски, но и открыть новые горизонты для роста и инноваций [6].

Таким образом, развитие партнерств является стратегически важным шагом, который помогает предприятиям адаптироваться к меняющимся условиям и обеспечивать долгосрочную конкурентоспособность.

Установление партнерских отношений и альянсов приобретает стратегическое значение для предприятий, действующих в условиях экономической и геополитической нестабильности.

Ключевые преимущества таких сотрудничеств:

1. Оптимизация ресурсов: Партнерства позволяют компаниям эффективно распределять и комбинировать ресурсы, включая финансовые средства, техноло-

гии, интеллектуальную собственность и человеческий капитал. Это особенно важно в условиях ограниченных ресурсов и необходимости быстрой адаптации к меняющимся условиям.

2. Расширение рынка сбыта: Альянсы с партнерами, обладающими доступом к новым рынкам (как локальным, так и международным), способствуют диверсификации бизнеса и снижению рисков, связанных с зависимостью от одного региона или сегмента.

3. Совместное развитие инноваций: Коллаборация в области исследований и разработок позволяет компаниям создавать новые продукты и услуги, повышая их конкурентоспособность на рынке и ускоряя реакцию на изменения спроса и конкурентной среды.

4. Повышение устойчивости: Партнерства укрепляют позиции компаний в условиях экономической нестабильности. Совместные усилия по оптимизации затрат, управлению рисками и повышению эффективности бизнеса способствуют увеличению устойчивости к внешним шокам.

5. Обмен опытом и лучшими практиками: Партнеры могут делиться знаниями, опытом и передовыми технологиями, что способствует повышению эффективности ведения бизнеса, особенно в эпоху стремительных технологических изменений.

6. Усиление противодействия внешним угрозам: В условиях глобальных вызовов, таких как экономические кризисы, санкции или экологические катастрофы, партнерства позволяют предприятиям объединить усилия и более эффективно противостоять общим угрозам.

7. Успех партнерских отношений зависит от наличия четкой стратегии, взаимного доверия и взаимовыгодных условий сотрудничества. Выбор надежных партнеров и построение долгосрочных отношений играют

ключевую роль в обеспечении устойчивого развития бизнеса в условиях неопределенности [8].

Пример: Автомобильные компании часто создают альянсы с технологическими стартапами для совместной разработки инновационных технологий автономного вождения, что позволяет им сохранять конкурентоспособность на рынке.

Выводы

Формирование стратегических аргументов для развития предприятий в условиях неопределённости представляет собой сложный многоаспектный процесс, требующий тщательного анализа ситуации и адаптивности. Внедрение инноваций, диверсификация деятельности, инвестиции в передовые технологии и установление стратегических альянсов позволяют предприятиям не только выживать, но и процветать в условиях динамично меняющейся внешней среды.

Необходимо подчеркнуть, что успех стратегии определяется не только умением реагировать на вызовы со стороны, но и способностью предвидеть будущие тенденции и активно формировать свою позицию на рынке [8].

Проведенное исследование показало, что установление партнерских отношений и альянсов играет ключевую роль в обеспечении устойчивого развития предприятий. Возможность обмена ресурсами, совместного использования знаний и технологий, а также повышение конкурентоспособности за счет сотрудничества с другими участниками рынка существенно увеличивают шансы предприятия на успех.

Авторы надеются, что результаты данного исследования послужат основой для дальнейших разработок в данной области и окажут практическую помощь специалистам в построении эффективных стратегий партнерства.

Библиографический список

1. Аникеева А.С. Развитие инновационной экосистемы крупной компании (корпорации) как современная форма межфирменного стратегического альянса // Актуальные проблемы науки и образования в условиях современных вызовов. Волгоград: Волгоградский государственный технический университет, 2022. С. 170-176.
2. Валова Ю.И. Альтернативные формы интеграции бизнеса – стратегическое партнерство и стратегический альянс // Проблемы развития современного общества. 2022. № 2. С. 212-214.

3. Долженко И.Б. Стратегические альянсы ТНК потребительского сектора: вопросы методологии и практики // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2021. № 1-2. С. 94-97.
4. Гаррет Б., Дюссож П. Стратегические альянсы. М.: Инфра-М, 2002. 332 с.
5. Котлер Ф., Даллас Х. Управление маркетингом. М.: Вильямс, 2020.
6. Колосова А.Н. К вопросу о целях и причинах возникновения международных стратегических альянсов // Московский педагогический государственный университет. 2021. С. 77-81.
7. Кунашева З.А., Мусаев М.М., Хочуева З.М. Формирование устойчивых конкурентных преимуществ предприятий регионального хозяйственного комплекса // Вестник Академии знаний. 2019. № 3 (32). С. 150-154.
8. Князева В.А. Влияние системного управления на стратегическое развитие предприятия в условиях неопределенности и риска // Журнал прикладных исследований. 2021. № 6. С. 63-69.
9. Петрова А.А. Альянсы как инструмент конкурентной борьбы // Экономика и управление. 2019. № 4. С. 23-27.
10. Портер М. Конкуренция. М.: Олимп-Бизнес, 2018.