

УДК 658.5

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Андрєєва Л.О., к.е.н.

Таврійський державний агротехнологічний університет

Summary: Methodical recommendations for the improvement of the process of strategical planning and realization of strategy of enterprise activity by using the strategical plan are worked out.

Key words: strategy, strategical plan, outward and inward environment, long term contract relations.

Постановка проблеми. Трансформування економіки в систему ринкового господарювання супроводжувалося суттєвими змінами, які значною мірою позначилися на процесі пошуку ефективних способів управління. Разом з тим самостійність підприємства при визначенні ключових результатів діяльності, цілей на перспективу, шляхів їх досягнення зумовили зростання значення функції планування.

Зарубіжний та український досвід функціонування підприємств у ринковому просторі свідчить про те, що вони повинні мати чітке уявлення про майбутнє, на підставі якого визначається основний стратегічний напрям їх розвитку [4]. В умовах динамізму зовнішнього середовища виникає необхідність у стратегічному плануванні діяльності підприємства як одного з основних управлінських інструментів, що сприяє адаптації підприємства до мінливих умов ринку [2].

Основні матеріали дослідження. Постановка завдання повинна бути сполучним елементом, який пов'язує процеси планування та реалізації стратегії діяльності підприємства і передбачає кількісну конкретизацію цілей з уточненням способів та строків їх досягнення для кожного рівня: корпоративного, ділового, функціонального. Завдання традиційно прийнято формулювати одночасно з визначенням місії та цілей. Однак, конкретизація цілей після вибору та комплексної оцінки стратегічного плану дає змогу не допустити невідповідності завдань не тільки сильним та слабким сторонам, можливостям та загрозам, а й розробленим стратегіям. Тут необхідно встановити взаємозв'язок та взаємодію між місією, цілями та завданнями підприємства.

Одним з результатів здійснення стратегічного планування діяльності підприємства є зниження ризику. Однак повністю позбавитися ризику неможливо, тому що майбутнє завжди містить деякі невідомі та непередбачувані елементи.

Тільки ретельний аналіз може допомогти у справі зниження ризику. І в першу чергу необхідно визначити припущення, на яких засновано план, та використати їх для вирішення проблеми ризику.

Необхідно звернути увагу, що оцінка ризику повинна становити частку будь-якого стратегічного процесу прийняття рішення. Обережне підприємство

не повинно визначати стратегію доти, доки не оцінить ризик. З кожним новим роком, на який збільшується період планування, ситуація стає все більш невизначеною. Добре зроблені припущення можуть допомогти при оцінці того ризику, з яким зіткнеться підприємство, та знизити або ліквідувати цей ризик.

Припущення можна визначити як висловлення думки про деяку подію, що не знаходиться під контролем підприємства. Вони необхідні на всіх рівнях управління підприємством. Всі важливі припущення загальної корпоративної стратегії повинні переноситись у будь-який деталізований функціональний оперативний план, який може бути необхідний підприємству в процесі планування, але в додаток до них можуть бути зроблені подальші припущення.

Сучасний стан відносин м'ясопереробних підприємств зі своїми контрагентами викликає необхідність внесення принципових змін, які обов'язково необхідно враховувати в процесі розробки стратегії їх діяльності [1]. Передусім, мова йде про взаємодію м'ясопереробних підприємств з виробниками продукції, яка є їх сировинною базою, та підприємствами, які реалізують продукцію переробки м'яса споживачам.

Для успішного функціонування та взаємодії всіх елементів вищевказаного ланцюга необхідно, на наш погляд, здійснити процес розробки стратегії діяльності м'ясопереробного підприємства, який буде враховувати особливості діяльності кожної з ланок ланцюга. При цьому обов'язковою умовою є взаємозацікавленість в успіху.

Досягнення взаємозацікавленості можливе шляхом створення довгострокових договірних відносин між м'ясопереробними підприємствами та його контрагентами. Довгострокова договірна основа надасть можливість отримати переваги від більш масштабних операцій на ринку без значного зростання ризику або потреби у великих розмірах інвестицій. При цьому основною умовою для пошуку партнерів має бути повна усвідомленість цілей кожного з передбачених стратегічних партнерів та взаємозацікавленість у досягненні цих цілей.

Другою обов'язковою умовою є забезпечення високого рівня менеджменту при роботі всіх складових ланцюга. Також слід зазначити, що довгострокова договірна основа між підприємствами повинна охоплювати не тільки ринкову діяльність, а й технологічну та фінансову політику. При цьому переважну роль при функціонуванні вищевказаного ланцюга, повинно мати переробне підприємство як його центральна ланка.

Таким чином, стратегічний план м'ясопереробного підприємства, що має за підставу для розробки довгострокові договірні відносини з контрагентами (постачальники сировини та торговельні підприємства), буде забезпечувати його надійну адаптацію до мінливих чинників навколишнього середовища на тривалу перспективу, дозволить більш повне використання виробничих потужностей, розширення асортименту виготовленої продукції, створення нових робочих місць, підвищення якості сировини та зниження її собівартості.

Ефективне функціонування підприємств м'ясної підгалузі харчової промисловості потребує нових підходів з боку держави щодо створення більш досконалого механізму їх функціонування. Це має великий вплив на здійснення

процесу стратегічного планування діяльності м'ясопереробного підприємства. Мова йде про питання розвитку кредитної політики, ринку цінних паперів, заходів щодо залучення інвестицій. Слід забезпечити розвиток вітчизняного виробництва техніки, що зменшить потребу у придбанні дорогих імпортних засобів виробництва. Всі ці фактори мають позитивний вплив на процес ціноутворення і відновлення балансу між попитом та пропозицією м'ясопродуктів, розробку довгострокової стратегії господарювання з визначенням пріоритетів щодо забезпечення мінімальних витрат і максимального ефекту.

Висновки. Комплексне застосування пропозицій щодо розробки стратегії діяльності м'ясопереробного підприємства, а саме встановлення взаємозв'язку та взаємодії між місією, цілями та завданнями, використання припущень для зниження ризику, реалізація основних напрямів подальшого розвитку діяльності підприємства на основі результатів SWOT-аналізу, врахування особливостей функціонування контрагентів м'ясопереробного підприємства, досягнення між ними взаємозацікавленості в кінцевих результатах значною мірою сприяють підвищенню рівня конкурентоспроможності продукції м'ясопереробки та ефективності виробництва в цілому.

Література.

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз / В.Г. Андрійчук ; Монографія. – К. : КНЕУ, 2005. – 292 с.
2. Горячек І. Стратегічне планування як функція менеджменту / І. Горячек // Економіка, фінанси, право. – 2000. – № 2. – С. 16-20.
3. Каплан Р. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Р. Каплан, Д. Нортон – М. : Олимп-бизнес, 2004. – 416 с.
4. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку / А. П. Наливайко ; Монографія. – К. : КНЕУ, 2001. – 227 с.