

УДК 339.138

## ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

**Евгений Викторович Калякин**

кандидат экономических наук, доцент

Evgeniymich@yandex.ru

**Денис Александрович Гаврилов**

студент

gavr2003@mail.ru

**Полина Сергеевна Копылова**

студент

pkopilova@gmail.com

**Виктория Александровна Мещерякова**

студент

victorim@mail.ru

Мичуринский государственный аграрный университет

г. Мичуринск, Россия

**Аннотация.** В статье рассмотрена стратегия развитие малого бизнеса. Выбор стратегии развития малого или микропредприятия позволяет оценить позиции компании на рынке, выявить ее стратегические задачи, альтернативные способы их решения.

**Ключевые слова:** стратегия, малый бизнес, разработка стратегии.

Успешный бизнес – это прибыльный бизнес. Ежегодно многие предприятия малого бизнеса терпят убытки на своем поле деятельности и в большинстве случаев это следствие ошибок при определении стратегий развития. Если говорить простым языком, то стратегия развития бизнеса – это главное направление деятельности организации, следование которому должно привести к поставленной ранее цели [1].

Выбор стратегии развития малого или микропредприятия позволяет оценить позиции компании на рынке, выявить ее стратегические задачи, альтернативные способы их решения. Весь набор этих проблем и задач необходимо систематизировать прежде, чем из них получится стратегия. В центре каждой стратегии развития предприятия находятся следующие проблемы:

- Какое управленческое решение верно
- Как победить/отгородиться от конкурентов
- Где искать прибыль

Разработка стратегии развития организации - это многоэтапный процесс, индивидуальный для каждой отдельно взятой организации. Разработка стратегии развития предприятия предполагает осуществление следующих этапов:

➤ Проведение маркетинговых исследований отрасли, регионов присутствия предприятий. Это включает систематический поиск, сбор, анализ и представление данных и сведений, маркетинговое исследование следует провести, чтобы быть лучше подготовленным к конкретным рыночным ситуациям, с которыми придётся столкнуться предприятию.

➤ Аналитика закупочной деятельности предприятия. Это позволяет лучше организовать закупочную деятельность предприятия, а правильно организованная закупочная деятельность позволяет не только получать нужное количество товаров в нужное время, но и воздействовать на поставщика или производителя,

➤ Прогноз социально-экономического развития регионов присутствия предприятия, что позволяет составить вероятностное суждение о будущем состоянии какого-либо процесса или явления, которое поможет понять какой деятельностью предприятию следует заниматься в предстоящий период в будущем [4].

➤ Разработка стратегии развития предприятия на заданный период времени. А это - и анализ конкурентной позиции компании в отрасли, анализ уровня инвестиционной привлекательности отрасли, и финансовая оценка стратегических альтернатив, формирование образа будущего компании. разработка стратегических целей и задач

➤ Разработка плана работ в рамках горизонта планирования деятельности предприятия. Оптимизация трудовых и производственных ресурсов, инвестиций [5].

➤ Реинжиниринг бизнес-процессов предприятия под стратегию развития. Это фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения максимального эффекта производственно хозяйственной и финансово-экономической деятельности, оформленное соответствующими организационно-распорядительными и нормативными документами.

➤ Разработка KPI предприятия для стратегии развития предприятия

KPI (Key Performance Indicator) - это показатель достижения успеха в определенной деятельности или в достижении определенных целей, это количественно измеримый индикатор фактически достигнутых результатов. «ключевой показатель эффективности», эффективность же характеризует соотношение между достигнутым результатом и затраченными ресурсами.

В разработке стратегии развития предприятия важно знать, что стратегию нельзя скопировать или «перенять», как нельзя просто выдрать один процесс из одной, «успешной», системы и вставить его, к примеру, в свою систему управления заказами. Стратегию развития предприятия можно лишь

разработать, максимально задействовав при этом особенности каждой организации [3].

Определение стратегических альтернатив фирмы приводит к решению двух ключевых проблем:

✓ оценка реальных возможностей предприятия для изменения своего курса развития, определение ограничений в улучшении выбранной стратегии и поиск пространства для коренного изменения стратегии;

✓ выявление изменений стратегии, которые позволят создать конкурентные преимущества в обозримом будущем.

Методы, направленные на уменьшение или устранение сопротивления изменениям, состоят в следующем:

Образование и обмен информацией. Идеи и мероприятия обсуждаются открыто, что позволяет сотрудникам понять необходимость грядущих перемен до их проведения;

• Привлечение к принятию решений сотрудников предприятия. Это дает возможность работникам выразить свое мнение по отношению к новшествам;

• Поддержка и облегчение. Сюда входят дополнительное обучение и выработка средств, направленных на упрощение адаптации к новым условиям;

• Стимулирование моральное и материальное. Сотрудники получают гарантии, что их не уволят и повысят оклад;

• Кооптация. Ведущая роль в принятии решений отдается человеку, выражающему активную позицию против введения новшеств;

• Маневрирование. Работникам предоставляется выборочная информация, составляется четкий график мероприятий;

• Постепенное преобразование. Сотрудники поэтапно привыкают к новым условиям;

• Принуждение. Руководство ставит условия, невыполнение которых ведет к лишению премий, назначению на новые, более низкие должности и даже увольнению с работы [6].

При переходе на новую стратегию, руководство должно особенно правильно подготовить к новым правилам и задачам персонал предприятия, от которого в первую очередь зависит успешная реализация стратегии, которая на внутренних уровнях принимает форму целевых установок, в то время как для руководства она – одно из средств достижения успеха на рынке.

Для мотивации персонала справедливы такие действия:

- Донесение информации посредством семинаров и образовательных мероприятий, где необходимость перемен объясняется, а не навязывается насильно. В таком случае работники частично участвуют в выборе решений, что гарантирует их доверие и мотивацию на качественную реализацию, даже если это в какой-то мере меняет их рабочие привычки.
- Предоставление возможностей влияния на ход воплощения стратегии.
- Введение бонусов и доплат, внеплановое повышение окладов как компенсация за предоставленные неудобства.
- Углубленное сотрудничество с наиболее несогласными, но ценными работниками за счет предоставления им дополнительных бонусов.
- Осуществление изменений поэтапно, что гарантирует лояльное отношение. Может быть осуществлено без предварительных заявлений сменой плана работы.
- Безвариантное принуждение, которое учитывает интересы только верхушки компании.

Для максимального результата выбранная стратегия должна стать системой, работающей на всех уровнях: все ее части должны работать слаженно и с позиционированием на долгосрочную перспективу. Управление стратегией учитывает потенциал предприятия и его конкурентоспособность на рынке. Оно касается каждой службы и каждого работника в отдельности.

В ходе осуществления стратегии определяются приоритеты развития предприятия, на которых сосредотачиваются все ресурсы и усилия организации. Приоритеты могут просчитываться за счет пробных попыток с

использованием лишь целенаправленных действий, так чтобы в случае негативного результата потери были незначительными [2].

Стратегии могут осуществляться на корпоративном уровне (целиком по предприятию), по отдельным сферам деятельности и в разрезе каждой деятельности в необходимых узловых моментах.

### **Список литературы**

1. Александрова, А.В., Курашова, С.А. Стратегический менеджмент: учебник // М.: НИЦ ИНФРА-М, 2023. 320с.
2. Ананских А.А., Щербаков Н.В., Калякин Е.В. Обоснование направлений конкурентной стратегии развития сельскохозяйственного предприятия // Агропродовольственная политика России. 2023. № 1. С. 35-40.
3. Атакишиев Д.Д., Черных Ю.В., Калякин Е.В. Разработка стратегии развития сельскохозяйственного предприятия // В сборнике: Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса. сборник трудов по результатам работы VI Международной научно-практической студенческой конференции-конкурса. Вологда-Молочное, 2024. С. 13-16.
4. Никитин А. В. Инновационное развитие АПК в России: мифы и реальность // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2012. № 5. С. 47-48. – EDN OXQVMX.
5. Смагин Б. И. Определение производственного потенциала в аграрном производстве // Аграрная наука. 2003. № 1. С. 4. – EDN PKJAZP.
6. Шилков В.И. Стратегический менеджмент: учебник // М.: Форум, 2023. 304с.

**UDC 339.138**

## **FEATURES OF DEVELOPING A SMALL BUSINESS ENTERPRISE STRATEGY**

**Evgeny V. Kalyakin**

candidate of economic sciences, associate professor

Evgeniymich@yandex.ru

**Denis Al. Gavrilov**

student

gavr2003@mail.ru

**Polina S. Kopylova**

student

pkopilova@gmail.com

**Victoria Al. Meshcheryakova**

student

victorim@mail.ru

Michurinsk State Agrarian University

Michurinsk, Russia

**Annotation.** The article discusses the strategy of small business development. Choosing a strategy for the development of a small or microenterprise allows you to assess the company's position in the market, identify its strategic objectives, and explore alternative solutions.

**Keywords:** strategy, small business, strategy development.

Статья поступила в редакцию 10.05.2025; одобрена после рецензирования 20.06.2025; принята к публикации 30.06.2025.

The article was submitted 10.05.2025; approved after reviewing 20.06.2025; accepted for publication 30.06.2025.