

УДК 338.242

С. М. Солдаткина

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, Саранск, e-mail: s.m.soldatkina@ruc.su

Е. В. Копылова

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, Саранск

М. В. Кулагин

Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, Саранск

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА И ВЫБОРА ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Ключевые слова: анализ, внешняя среда, внутренняя среда, выбор, перспективное развитие.

В данной статье рассмотрены практические аспекты анализа и выбора перспективных направлений развития конкретного субъекта хозяйствования. Установлено, что важнейшей задачей любой современной организации является максимально эффективное и результативное ведение ее хозяйственной деятельности. При этом для обеспечения положительных результатов организации необходимо на постоянной основе проводить анализ и выбор перспективных направлений развития, так как она должна не только приспосабливаться к изменяющимся внешним условиям, посредством адаптации своей внутренней среды, но и активно вносить изменения «на перспективу» развития. На основе статистической и финансовой отчетности изучены факторы и закономерности анализа и выбора перспективных направлений развития ООО «Ватт-Электросбыт». Исследование внутренней среды и внешних факторов, влияющих на деятельность субъекта хозяйствования, позволило выявить проблемы и перспективы развития ООО «Ватт-Электросбыт».

S. M. Soldatkina

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation, Saransk, e-mail: s.m.soldatkina@ruc.su

E. V. Kopylova

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation, Saransk

M. V. Kulagin

Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation, Saransk

PRACTICAL ASPECTS OF ANALYSIS AND SELECTION OF PERSPECTIVE DIRECTIONS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF A BUSINESS ENTITY

Keywords: analysis, external environment, internal environment, choice, prospective development.

This article examines the practical aspects of analyzing and selecting promising development directions for a specific business entity. It is established that the most important task of any modern organization is to conduct its business operations as efficiently and effectively as possible. At the same time, to ensure positive results, the organization needs to constantly analyze and select promising areas of development, since it must not only adapt to changing external conditions, by adapting its internal environment, but also actively introduce changes “for the future” of development. Using statistical and financial reporting, the factors and patterns of analyzing and selecting promising development directions for Vatt-Elektrosbyt LLC are examined. A study of the internal environment and external factors influencing the business entity’s activities revealed the challenges and development prospects for Vatt-Elektrosbyt LLC.

Введение

Необходимость обеспечения устойчивости предприятия определяет вектор приоритетных направлений развития и является первостепенной целью стратегических решений. Выбор перспективных направлений устойчивого развития экономического субъекта является достаточно проблемным аспектом в менеджменте отечественных компаний. Исследование практических аспектов деятельности российских компаний показало, что на современном этапе рыночных отношений принципы перспективного развития, как правило, не соблюдаются во многих компаниях, а большинство предпринимателей вообще игнорируют стратегическое управление долгосрочным развитием, преследуя, прежде всего свои финансово-экономические интересы краткосрочного характера.

Целью исследования является выбор перспективных направлений устойчивого развития (функциональных стратегий) ООО «Ватт-Электросбыт» по результатам анализа внутренней и внешней среды организации.

Материал и методы исследования

Анализ и выбор перспективных направлений развития представляет собой процесс определения стратегических направлений развития отдельных функциональных подразделений и организации в целом, который включает анализ ее внутренней и внешней среды предприятия, а также определение оптимальных путей достижения поставленных стратегических целей. То есть процесс анализа перспективных направлений устойчивого развития предприятия предполагает поиск актуальных в условиях неопределенной окружающей среды стратегических и тактических решений, способствующих достижению максимально значимых для предприятия результатов. Выбор перспективных направлений развития предприятия из множества выявленных стратегических и тактических решений можно представить в виде определенного порядка действий, реализация которых позволяет системно и эффективно планировать устойчивое развитие [1, с. 260].

В настоящее время в научной литературе представлено несколько подходов к реализации процесса анализа и выбора перспективных направлений развития предприятия (таблица).

Каждый из рассмотренных подходов имеет свои достоинства и недостатки. Так, преимуществом традиционного подхода является выбор стратегических решений из определенных заранее вариантов, но при этом данный подход не учитывает динамику процесса развития организации. Предпринимательский подход отражает выбор направлений развития с ориентацией на роль высшего менеджмента, но страдает субъективизмом. Процессный подход предполагает учет результатов исследования окружающей среды и использование системы показателей для оценки уровня реализации каждого этапа процесса, но в тоже время отсутствует системность при выборе стратегий развития. Системный подход ориентирован на оценку функциональных стратегий в рамках общей стратегии развития, но не решает проблему оптимального развития. Преимуществом ситуационного подхода является учет каждой конкретной ситуации, но при этом очень большая нагрузка ложится на менеджеров нижнего звена управления. Диагностический подход страдает высокой трудоемкостью проведения оценки и выбора.

На наш взгляд, наиболее приемлемый алгоритм анализа и выбора перспективных направлений устойчивого развития предприятия может включать следующие этапы.

Первый этап предполагает формирование стратегического видения и миссии, которые призваны определить цели предприятия и его предназначение. При определении видения не следует ориентироваться только на экономическую составляющую устойчивого развития, при установлении миссии следует обращать внимание на потребительскую ценность предприятия и его продукции.

Далее следует проводить анализ факторов внешней и внутренней среды предприятия на основе методик стратегического анализа. Важная особенность в процессе существования предприятия – это возможность постоянного роста [2, с. 63]. Анализ внутренней среды необходим для определения того, как предприятие выполняет собственную миссию и его отношение к потребителям. Данные факторы определяют сильные и слабые стороны предприятия, при этом поддаются контролю и корректировке в отличие от факторов внешней среды.

Подходы к реализации процесса анализа и выбора перспективных направлений развития предприятия

Наименование подхода	Основные положения
Традиционный	Базируется на применение традиционных методов и разработок стратегии развития предприятия: SWOT-анализ, пять сил конкуренции М. Портера, типовые стратегии, стержневые компетенции.
Предпринимательский	Стратегия и тактика существует в сознании менеджера как предвидение будущего организации; процесс формирования стратегии и тактики основан на интуитивном восприятии окружающей действительности; для предвидения характерна гибкость, так как менеджер вносит коррективы в стратегию, рождающиеся по ходу ее выполнения; предпринимательская стратегия нацелена на поиск образа организации в рыночной нише.
Процессный	Деятельность любой организации представляет собой непрерывный процесс, поэтому если рассматривать предприятие как систему процессов, то именно процессный подход является одним из возможных вариантов достижения перспективных направлений развития. Правильно отобранные процессы, а также система, построенная на этих процессах, должны отражать суть деятельности предприятия и его развитие в целях обеспечения устойчивости.
Диагностический	Предполагает оценку потенциала и положения компании и последующий выбор вариантов направлений развития на основе диагностики и анализа ее состояния по ограниченному и доступному кругу внутренних и внешних параметров.
Системный	Предприятие представляет собой систему, состоящую из частей, каждая из которых обладает своими собственными целями и задачами. Следовательно, под системным подходом при выборе перспективных направлений развития предприятия следует понимать подход к обеспечению устойчивости в производственной системе, в которой выделены взаимосвязанные элементы, внутренние и внешние факторы, влияющие на результаты ее функционирования.
Ситуационный	Организация в каждый данный момент обладает оценкой ситуации как единого согласованного целого, а не действия отдельных факторов. Такая интегрированная оценка составляет основу ситуационного управления, которое можно определить как управление целенаправленно обеспечивающее соответствие поведения организации как настоящей, так и будущей ситуации.

Источник: составлено авторами по [8].

При анализе и выборе перспективных направлений развития предприятия менеджерам необходимо добиться организованности и бесперебойной работы всех функциональных подсистем предприятия, так как они каждая по себе представляют вид устойчивости, объединив которые мы можем говорить о перспективах развития предприятия. Исследовав всю совокупность внутренних факторов, влияющих на перспективы развития предприятия, можно выделить факторы, которые предприятие должно учитывать в первую очередь и таким образом управлять ими и прогнозировать их изменение. Анализ внешней среды нацелен на оценку возможного влияния на предприятие политических, экономических, социально-культурных, технологических, экологических и других факторов, которые формируют возможности и угрозы для предприятия. Менеджменту необходимо не только определить текущее состояние факторов внешней среды,

но и сделать предположение о возможном их изменении в стратегической перспективе с целью дальнейшего моделирования поведения предприятия. Для проведения анализа могут применяться такие методы, как PESTLE-анализ, SWOT-анализ [3], анализ 5-ти сил конкуренции по Портеру и др.

На этапе целеполагания следует ориентироваться на методику «умных целей» SMART, предполагающих формулировку целей, которые должны быть конкретными, измеримыми, достижимыми, релевантными и ограниченными во времени [4]. На сегодняшний день отечественные предприятия отдают приоритет постановке финансово-экономических целей, но не следует забывать и о целях другого характера, при этом обеспечить их взаимосвязанность и системность.

В основе следующего этапа находятся результаты анализа факторов внутренней и внешней среды предприятия, которые принято делить на факторы прямого воздей-

ствия и факторы косвенного воздействия [5, с. 68]. Влияние каждого фактора на развитие предприятия может оцениваться, в том числе методом экспертной оценки. При выявлении негативного воздействия должны определяться альтернативные варианты стратегий, способствующие минимизации отрицательного эффекта. Каждый альтернативный вариант должен предполагать определение затратной части и эффекта для перспективного развития. На данном этапе ключевым является формирование функциональных стратегий подразделений в рамках общей стратегии развития предприятия. Исходя из сформированных альтернатив менеджмент определяет наиболее приемлемые варианты их достижения. Выбор перспективных направлений развития следует осуществлять исходя из максимального эффекта при минимальных затратах, из которой формируется сценарий действий, соответствующий принципам эффективного развития с учетом того, что внешняя среда претерпевает резкие изменения [6, с. 65]. Помимо экспертного метода на данном этапе можно использовать метод «Дерево решений», метод сценариев и др.

На последнем этапе выбранные функциональные стратегии (перспективные направления развития) предприятия доводят до структурных подразделений и приступают к их непосредственной реализации. В ходе реализации следует обеспечивать непрерывный контроль и промежуточную оценку эффективности. В случаях выявления отклонений фактических результатов реализации направления развития от запланированных следует обеспечить ее корректировку с целью обеспечения соответствия текущим условиям функционирования предприятия для устранения проблем, которые мешают предприятию эффективно функционировать [7, с. 238]. Для оценки эффективности реализации стратегии могут использоваться как экономические методы, так и методы современного стратегического анализа. Выбор метода зависит от масштабов и специфики деятельности компании, от состояния внешней среды и других факторов. Наиболее распространенные методы: метод соотношения «затраты-результат», система сбалансированных показателей, оценка соответствия достигнутых показателей запланированным и др.

Далее на примере конкретного предприятия рассмотрим как на практике реализуются отдельные этапы процесса анализа и выбора функциональных стратегий (перспективных направлений) развития.

Результаты исследования и их обсуждение

ООО «Ватт-Электросбыт» является одним из крупнейших на данный момент гарантирующих поставщиков электрической энергии по Республике Мордовия [9]. В 2024г. она занимала второе место на отраслевом рынке РМ, где проживает 765,9 тыс. человек на территории площадью 26,2 тыс. км.

Видение и миссию ООО «Ватт-Электросбыт» в современной трактовке можно определить, как: «Обеспечение качественного и бесперебойного электроснабжения потребителей с целью повышения качества их жизни».

В процессе исследования внутреннего потенциала с использованием матрицы сильных и слабых сторон предприятия, являющейся составной частью SWOT-анализа, были выделены сильные стороны ООО «Ватт-Электросбыт», которые способствуют достижению устойчивого развития: предоставление уникальной услуги высокой необходимости; лидирующие позиции на отраслевом рынке; наличие автоматизированной системы коммерческого учета электропотребления бытовых потребителей; хорошая репутация у заинтересованных сторон; наличие положительных результатов деятельности; достаточный уровень квалификации персонала и др. И слабые стороны ООО «Ватт-Электросбыт», которые необходимо нивелировать, так как они препятствуют достижению оптимального уровня развития: отсутствие стратегии развития; недостаточный уровень маркетинга; высокая себестоимость основной деятельности; низкая финансовая устойчивость; высокий объем дебиторской и кредиторской задолженности; финансирование текущей деятельности за счет заемных средств; проблемы в подборе, отборе и адаптации персонала, так как отмечена достаточно высокая текучесть персонала; отсутствие взаимосвязи между стимулированием и производительностью труда; недостаточный уровень привлечения персонала к принятию решений. и др.

PESTLE-анализ показал, что среди факторов макроокружения, которые влияют

на деятельность ООО «Ватт-Электросбыт», можно выделить следующие:

- политические – современная политика нашего государства создает предпосылки к ужесточению налоговой политики, что может негативно сказаться на финансовом результате (прибыли) организации, так как могут быть добавлены новые налоги для существующего режима налогообложения и могут быть увеличены ставки текущих налогов. Развитию ООО «Ватт-Электросбыт» может способствовать поддержка со стороны государства, реализация национальных проектов в РМ в различных областях. В данный момент государственно-частное партнерство в сфере ЖКХ имеет тенденции к улучшению и развитию, поэтому существует возможность получения дополнительной поддержки со стороны государства.

- экономические – уровень инфляции и курс национальной валюты на данный момент являются ключевыми факторами, негативное влияние которых может отрицательно сказываться на работе организации. Их колебания и изменения сказываются в том числе на поставщиках, что приводит к изменениям цен на ресурсы и повышению расходов. От уровня доходов населения и организаций, своевременного их получения, зависит платежеспособность ООО «Ватт-Электросбыт», так как доходы от реализации электроэнергии являются основными для предприятия. Их снижение влияет на задолженности перед поставщиками.

- социальные – данная совокупность факторов оказывает сравнительно небольшое влияние на организацию. Но от качества и уровня образования может появиться проблема нехватки квалифицированных кадров, что потом повлияет на качество работы.

- технологические – не оказывают достаточно сильного влияния, так как организация использует в текущий период времени современное оборудование и технологии. Но какие-либо новые разработки в сфере электроснабжения могут оказать положительное влияние на качество предоставления услуг. В настоящий период времени можно выделить такие факторы, как: наличие информационных систем, позволяющих автоматизировать бизнес-процессы; наличие эффективных телекоммуникационных систем

- правовые – возможное изменение законодательства в области тарифного регулирования является фактором, оказывающим сильное воздействие на ООО «Ватт-

Электросбыт», так как цены на услуги организация не может устанавливать сама исходя из рыночной конъюнктуры. Особенностью сферы электроснабжения является необходимость утверждения в уполномоченном органе экономически обоснованного тарифа или цены за 1 Квт потребленной электроэнергии. Поэтому изменения в тарифном регулировании могут повлиять на конечную доходность. Ужесточение норм в области окружающей среды может негативно сказаться на прибыли организации за счет увеличения штрафов, а также может потребовать вложения денежных средств в изменение технологий оказания услуг, замену оборудования, переобучение персонала.

Анализ 5-ти сил конкуренции по Портеру показал, что общий уровень влияния факторов микроокружения на деятельность ООО «Ватт-Электросбыт» – средний. Предприятие обладает уникальной и незаменимой услугой, которая не имеет на данный момент аналогов. Но рынке имеется достаточное количество крупных конкурентов, возможно появление новых организаций, поэтому возможности для развития могут быть ограничены. Кроме того, ООО «Ватт-Электросбыт» закупает электроэнергию на оптовом рынке и поставляет ее юридическим и физическим лицам. Поставщиков электроэнергии сложно заменить из-за зон их действия, издержки переключения на альтернативных поставщиков высоки.

На современном этапе стратегическая цель ООО «Ватт-Электросбыт» определяется, как: удовлетворение спроса потребителей посредством предоставления им комплекса услуг, которые связаны с электроснабжением, на основе гарантированного стандарта качества обслуживания. При этом главными приоритетами являются повышение эффективности деятельности и повышение уровня качества обслуживания.

Оценивая возможности и угрозы в окружающей бизнес-среде предприятия, сильные и слабые стороны организации в функциональных областях руководству ООО «Ватт-Электросбыт» можно предложить действовать в следующих направлениях перспективного развития.

Финансовая стратегия. На наш взгляд, одним из факторов получения резервов роста прибыли может являться пересмотр подходов к работе с кредиторами и дебиторами, прежде всего с потребителями. В целях снижения дебиторской задолженности

и обеспечения высокой собираемости платежей можно разработать и внедрить систему предоставления скидок для потребителей за своевременную оплату услуг. Для снижения задолженности необходимо ввести в практику заключение договоров уступки права требования (цессии). Чтобы избежать проблему повышения цен на ресурсы и, соответственно, себестоимости необходимо заключать договоры поставки на определенных условиях, устраивающих обе стороны и не ставящих их деятельность под угрозу. Данные рекомендации позволят оптимизировать расчеты по обязательствам перед контрагентами, повысить платежеспособность, финансовую устойчивость и снизить собственную кредиторскую задолженность.

В дальнейшем, организация может увеличить свою выручку и прибыль за счет реализации новых проектов. В рамках реализации новых проектов может быть использована популярная в данный момент форма ГЧП, как концессионное соглашение, в рамках которого можно привлечь публичную сторону к оказанию помощи, частичному финансированию предполагаемых мероприятий, обеспечению дополнительных льгот и субсидий, в качестве гаранта или поручителя при получении инвестиционного кредита или займа. Таким образом, можно будет снизить сложности и риски при реализации проекта.

Торгово-технологическая стратегия. Учитывая важность вопроса качества предоставления услуг, ООО «Ватт-Электросбыт» ежегодно разрабатывает и реализует план мероприятий, включающий в себя совершенствование деятельности. Организацией была внедрена автоматизированная система коммерческого учета электропотребления бытовых потребителей г.о. Саранск» (АСКУПЭ БП). Далее предприятию следует разработать и утвердить политику и цели в области качества, осуществить планомерное внедрение системы менеджмента качества в деятельность предприятия. Улучшение системы менеджмента качества может привести к значительному расширению направлений повышения качества услуг электроснабжения, оптимизации деятельности подразделений и минимизации вероятности возникновения проблем.

Так как стратегическое планирование является отправной точкой осуществления текущего планирования, влияющего на расчет экономически обоснованного тарифа,

от которого зависят доходы предприятия, то деятельность в данном направлении требует предельной точности. Поэтому, для отдела реализации электрической энергии необходимо разработать и утвердить процедуру определения плановых объемов услуг по электроснабжению на основе договоров предыдущего периода и поступающей информации от потребителей. А для определения точных нормативов потребления энергоресурсов и показателей потерь в электрических сетях необходимо воспользоваться услугами сторонних организаций, так как ответственные структурные подразделения предприятия не всегда предоставляют точные данные, которые влияют на планирование деятельности ООО «Ватт-Электросбыт». Своевременное и качественное планирование закупок и поставок электрической энергии, заключение договоров с контрагентами для осуществления производственной программы – одна из основных задач ООО «Ватт-Электросбыт».

Маркетинговая стратегия. Сфера электроснабжения, как отрасль, имеет специфические особенности, накладывающие свой отпечаток на маркетинговую деятельность организаций. Следует заметить, что маркетингу в ООО «Ватт-Электросбыт» по разным причинам не уделяется особого внимания. Одной из причин является монополия электроснабжающих организаций в продаже своих услуг, а также уникальность и незаменимость электрической энергии как товара. Другой причиной можно считать недостаточный опыт работы предприятия в данной сфере. Отсутствие необходимого финансирования несущественно влияет на маркетинг, потому что особенности отрасли не требуют проведения глобальных рекламных кампаний и маркетинговых исследований, рынку электроснабжения требуется информация о результатах работы организации, надежности, качестве предоставляемых услуг, то есть репутация.

В дальнейшем необходимо принимать больше маркетинговых усилий для достижения стратегических целей и реализации перспективных направлений развития. Предприятие функционирует в постоянно меняющейся конкурентной среде, количество конкурентов на потребительском рынке постоянно увеличивается. Поэтому организации следует проводить постоянный анализ сильных и слабых сторон своих конкурентов, чтобы определять возможные угрозы

и выявлять новые технологии, лучшие практики ведения деятельности.

По нашему мнению, для повышения информированности заинтересованных сторон (государство, инвесторы, потребители и др.) необходимо усовершенствовать собственный сайт, а именно сделать его более информативным, либо создать специализированный информационный портал для публикации всех необходимых сведений о своей деятельности, результатах работы, а также для обеспечения обратной связи с потребителями.

Стратегия управления. Стратегия развития предполагает использование современных способов управления, поэтому становится очевидным, что организационная структура управления ООО «Ватт-Электросбыт» требует изменений. Линейно-функциональная структура предприятия построена таким образом, чтобы обеспечить в экономическом и организационном отношениях единство всех частей организации, наилучшим образом использовать трудовые ресурсы, но обладает недостатками, которые снижают ее эффективность. Поэтому можно предложить такие основные мероприятия по совершенствованию организационной структуры управления ООО «Ватт-Электросбыт» как: введение в структуру должности заместителя директора по стратегическим направлениям развития, который будет находиться в подчинении генерального директора предприятия и его зоной ответственности, прежде всего будет, организация и контроль за разработкой и реализацией стратегии развития предприятия, которой будут заниматься сотрудники отдела стратегического развития, кроме того в его подчинение можно перевести отдел продаж электрической энергии, отдел кадров, который, в свою очередь, должен проводить тренинги для формирования дружелюбной атмосферы между сотрудниками всех подразделений и улучшения их взаимодействия в процессе выполнения заданий, устанавливать возможности для контакта обычных сотрудников с директором предприятия.

С учетом потребности участия всех подразделений и специалистов ООО «Ватт-Электросбыт» в ходе процесса выбора и реализации перспективных направлений развития, важным становится вопрос движения информации на предприятии, который требует необходимости использования современных систем сбора, обработки и обмена информацией. По этой причине, в ка-

честве стратегического изменения, повышающего эффективность плановой работы, можно предложить внедрить в деятельность ООО «Ватт-Электросбыт» современную информационную систему.

Безусловно, данный процесс является длительным и требует определенного объема финансовых ресурсов. Техническое обеспечение системы автоматизации информации должно включать в себя следующие составляющие: соответствующее программное обеспечение; перечень внешних источников информации; перечень внутренних источников информации; программы для осуществления коммуникации между субъектами управления, позволяющие осуществлять документооборот с минимальными временными затратами.

Кадровая стратегия. Деятельность ООО «Ватт-Электросбыт» в условиях рынка показывает острую необходимость в реализации данной стратегии. Предприятию необходимо повышать качество кадрового состава за счет использования современных методик управления персоналом. Именно работники – это источник ключевых компетенций предприятия, которые формируют его конкурентоспособность.

Заключение

Особенность деятельности предприятия состоит, прежде всего, в готовности в сложных условиях неустойчивости влияния факторов внешней и внутренней среды использовать такие технологии и механизмы, которые позволили бы планомерно развиваться, быть восприимчивыми к обновлениям, заблаговременно проводить качественные изменения. Долговременный успех организации все в большей степени зависит от учета влияния факторов внешней и внутренней среды на все виды деятельности, анализа и выбора перспективных направлений развития. Но, предприятие не всегда имеет установленные векторы перспективного развития и в большей степени ориентировано на оперативное управление с решением возникающих вопросов и проблем. Отсутствие утвержденной системы стратегического развития ставит под угрозу результаты деятельности и будущую устойчивость ООО «Ватт-Электросбыт», так как долгосрочное направление развития организации определяется сферой деятельности, состоянием внутреннего потенциала и положением во внешней среде [10, с. 79]

Для перехода на более высокий уровень развития ООО «Ватт-Электросбыт» необходимо точное определение глобальных, перспективных задач, чтобы обеспечить целевую направленность ограниченных ресурсов, сфокусировать работу и представить мероприятия, способные обеспечить достижение стратегических целей перспективного развития. Поэтому представляется целесообразным разработать рекомендации по выбору перспективных направлений (функциональных стратегий) в рамках стратегии развития ООО «Ватт-Электросбыт», которые позволят принять к учету все факторы и получить «на выходе» желаемый результат – реализация перспективных направлений развития предприятия. В результате формирования стратегии руководство полу-

чит возможность сконцентрировать усилия на приоритетных направлениях развития организации, направляя на их реализацию ресурсы и делегируя решение вопросов тактического и оперативного управления всему коллективу организации.

В итоге следует отметить, что для решения ключевой проблемы и перехода на более высокий уровень развития предприятию необходим выбор и реализация целей перспективного развития. В данном ключе для достижения стратегической цели ООО «Ватт-Электросбыт» необходимо формировать и реализовывать такие функциональные стратегии предприятия как: финансовая стратегия, торгово-технологическая стратегия, маркетинговая стратегия, стратегия управления и кадровая стратегия.

Библиографический список

1. Дегтярева В.В., Пугач А.Д. Сравнительный анализ существующих направлений устойчивого развития // Инновации и инвестиции. 2024. № 6. С. 260-263. EDN: BCFHMS.
2. Прямухина О.А., Гориславская Н.В., Шендо В.Г., Джежелый С.В. Комплексный подход к стратегии устойчивого развития организации на основе учетно-аналитической информации // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. 2024. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kompleksnyy-podhod-k-strategii-ustoychivogo-razvitiya-organizatsii-na-osnove-uchetno-analiticheskoy-informatsii> (дата обращения: 07.08.2025). DOI: 10.24143/2073-5537-2024-2-59-68. EDN: DTNYIQ.
3. Крапивин И.О. Современные тенденции развития методологии стратегического планирования на предприятиях высокотехнологичных отраслей промышленности // Международный научно-исследовательский журнал. 2023. № 8 (134). URL: <https://research-journal.org/archive/8-134-2023-august/10.23670/IRJ.2023.134.118> (дата обращения: 03.08.2025). DOI: 10.23670/IRJ.2023.134.118.
4. Сергеева А.М. Метод SMART, как стратегия целеполагания в образовательном процессе // Проблемы науки. 2024. № 6 (87). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metod-smart-kak-strategiya-tselepolaganiya-v-obrazovatelnom-protsesse> (дата обращения: 04.08.2025).
5. Стахеева Л.М., Рушицкая О.А., Фетисова А.В., Кружкова Т.И., Батракова С.И. Влияние факторов внутренней и внешней среды предприятия на успешность его деятельности // Право и управление. 2024. № 6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-faktorov-vnutrenney-i-vneshney-sredy-predpriyatiya-na-uspeshnost-ego-deyatelnosti> (дата обращения: 07.08.2025). DOI: 10.24412/2224-9133-2024-6-66-71. NIION: 2021-0079-6/24-455. MOSURED: 77/27-025-2024-6-455.
6. Новоселов А.Л., Новоселова И.Ю., Желтенков А.В. Перспективы развития предприятия: анализ и моделирование // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2021. № 4. С. 64–75. DOI: 10.18384/2310-6646-2021-4-64-75.
7. Тускаева М.Р. Факторы, влияющие на эффективность функционирования // Вестник Московского университета МВД России. 2023. № 4. С. 238-240. DOI: 10.24412/2073-0454-2023-4-238-240. EDN: NPSTAA.
8. Ансофф И. Стратегическое управление: учебное пособие. М.: Экономика, 2019. 519 с.
9. Официальный сайт ООО «Ватт-Электросбыт». URL: <https://skwes13.ru> (дата обращения: 07.08.2025).
10. Солдаткина С.М., Копылова Е.В., Чиранова Т.И. Теоретические и методические аспекты управления конкурентоспособностью организации // Финансовая экономика. 2021. № 1. С. 78-82. EDN: HJZZCB.