

Стратегические альтернативы

Выполнила:
Жолаушибаева Айдана

2Э10-2

ОГРАНИЧЕННЫЙ РОСТ.

Это стратегия, которой следуют большинство организаций. Для нее характерно установление целей от достигнутого, скорректированных с учетом инфляции. Стратегия ограниченного роста применяется в зрелых отраслях промышленности со статичной технологией, когда организация удовлетворена в основном своим положением. Организации следуют этим путем потому, что он самый удобный, легкий и наименее рискованный. Если фирма была прибыльна в прошлом, придерживаясь стратегии ограниченного роста, она скорее всего, будет оставаться прибыльной и в будущем.



ПРИМЕР СТРАТЕГИЧЕСКОЙ АЛЬТЕРНАТИВЫ ОГРАНИЧЕННОГО РОСТА:

Компания «YVK Triumph international group» с торговой маркой «Red Dragon». Данная компания была основана в 2009 году, и выходя на алматинский рынок быстрого питания компания, благодаря хорошо продуманной стратегии, не только сумела завоевать лидирующие позиции в своем сегменте на рынке Алматы, но и сейчас активно занимается расширением своего присутствия в Казахстане. В кратчайшие сроки руководством компании была выстроена модель успешно действующей торговой сети, которая включает производственную базу, мобильные торговые вагончики, систему доставки и учебно-подготовительный центр.



РОСТ.

Стратегия роста осуществляется путем постоянного значительного повышения уровня краткосрочных и долгосрочных целей над уровнем показателей предыдущего периода. Она применяется в динамично развивающихся областях промышленности с быстро изменяющимися технологиями. Рост может быть внутренним и внешним. Внутренний рост может происходить за счет расширения ассортимента товаров и услуг. Внешний - рост в смежных областях в форме вертикального или горизонтального роста (приобретение и поглощение конкурирующих или сопряженных организаций). Сегодня наиболее признанной и очевидной формой роста является слияние корпораций.

ПРИМЕР СТРАТЕГИЧЕСКОЙ АЛЬТЕРНАТИВЫ РОСТА :

В 2015 году совокупный доход Qazaq Banki составил почти 25 млрд тенге, что больше аналогичного показателя за 2014 год почти в 2,5 раза, а за 2012 год – более чем в 30 раз.

В середине июня 2016 года банк профинансировал покупку 35 автобусов на газе для нужд Алматы. ТОО «Green Bus Energy», с которым у банка заключено кредитное соглашение, на данный момент является доверительным управленцем автопарка «Алматыэлектротранс».



СОКРАЩЕНИЕ.

Стратегия, реже всего избираемая руководителями, называемая также стратегией последнего средства. Уровень преследуемых целей снижается ниже уровня достигнутого в прошлом. В рамках стратегии сокращения возможны несколько вариантов :

1. Ликвидация (полная распродажа материальных запасов и активов).
2. Отсечение лишнего (отделение некоторых подразделений и видов деятельности).
3. Сокращение (сокращение части деятельности).
4. Переориентация

Стратегия сокращения выбирается чаще всего тогда, когда показатели деятельности организации продолжают ухудшаться, при экономическом спаде или для спасения организации.

ПРИМЕР СТРАТЕГИЧЕСКОЙ АЛЬТЕРНАТИВЫ СОКРАЩЕНИЯ:

АО «Темирбанк». Данный банк находится в процессе продажи с 2007 года. Цена, которую предлагали иностранные инвесторы, не отвечала ожиданиям акционеров АО «Темирбанк», поэтому в 2008-2010 году было проведено сокращение сотрудников и оптимизация структуры. Это позволило сократить численность персонала на 50%, расширить блоки по работе с проблемными кредитами и сократить блоки, занимающиеся кредитованием и другими не ключевыми на текущий момент вопросами. Это позволило банку не только выстоять в сложной экономической ситуации, но и улучшить свои финансовые показатели.



ЛИКВИДАЦИЯ

Компания Toshiba является одним из самых крупных производителей компьютеров, а именно — ноутбуков. В последнее время у этого производителя дела идут не совсем хорошо, поэтому Toshiba объявила о сокращении своего присутствия на рынке ноутбуков.

Сообщается, что компания закроет 19 из 32 своих представительств в развивающихся странах, а также будут уволены 900 сотрудников, которые составляют 20 % всей численности персонала подразделения портативных компьютеров. В страны, где будут закрыты официальные представительства Toshiba поставки ноутбуков будут «оптимизированы». Что, скорее всего, означает либо сокращение поставок, либо вообще их прекращение.

Toshiba в своем пресс-релизе отмечает, что на данный момент бизнес по продаже ноутбуков очень нестабилен и дает небольшой доход, а также, в целом, рынок стагнирует. Такие изменения в Toshiba происходят по планам реструктуризации компании.

СОЧЕТАНИЕ.

Данная стратегия представляет объединение любых из трех упомянутых стратегий. Этой стратегии будут придерживаться, скорее всего, крупные фирмы, активно действующие в нескольких отраслях.

ПРИМЕР СТРАТЕГИЧЕСКОЙ АЛЬТЕРНАТИВЫ СОЧЕТАНИЯ СТРАТЕГИЙ:

В сегменте продукции с высокой добавленной стоимостью компания завершила приобретение компании Firth Rixson, ожидается, что выручка Alcoa вырастет на \$1,6 млрд в 2016 г., добавив дополнительно \$350 млн скорректированного показателя EBITDA, и на \$2 млрд в 2019 году. Alcoa также объявила о планах по приобретению компании TITAL для увеличения мощностей по производству титановых компонентов для авиации. В 2013 году выручка TITAL составила около \$100 млн, более половины из этой суммы - выручка от реализации титановой продукции. Ожидается, что выручка TITAL увеличится на 70% к 2019 г.

В дополнение к этому, Alcoa удваивает мощности для производства покрытия реактивных двигателей на заводе в Уайтхолл, штат Мичиган, США. Инвестиции в производство авиационной продукции еще больше укрепят позиции Alcoa на глобальном аэрокосмическом рынке и помогут удовлетворить растущий спрос на реактивные двигатели с высокой топливной эффективностью.

В сегменте полуфабрикатов компания представила стан Micromill™ для производства усовершенствованных алюминиевых листов. Автомобильные детали из материалов, полученных на стане Micromill, в два раза пластичнее и на 30% легче, чем аналоги из высокопрочной стали.

Alcoa также проводит реорганизацию сегмента производства полуфабрикатов для того, чтобы сфокусироваться на продуктах и рынках с более высоким потенциалом роста.

ВЫБОР СТРАТЕГИИ

После того, как руководство рассмотрит имеющиеся стратегические альтернативы, оно затем обращается к конкретной стратегии.

Целью является выбор пути, который максимально повысит долгосрочную эффективность организации. Хотя выбор стратегии осуществляется высшим руководством, он оказывает глубокое влияние на всю организацию. Стратегический выбор должен быть определенным и однозначным, а решение должно подвергнуться тщательному исследованию и оценке. Чтобы сделать эффективный выбор руководители должны иметь четкую концепцию фирмы и ее будущего.

На выбор руководства оказывают влияние разнообразные **факторы**, в том числе:

- 1. Риск.** Риск является фактом жизни компании, но высокая степень риска может разрушить компанию.
- 2. Знание прошлых стратегий.** Часто сознательно или бессознательно руководство находится под воздействием прошлых стратегических альтернатив.
- 3. Фактор времени.** Фактор времени при принятии решения может способствовать успеху или неудаче организации. Реализация даже хорошей идеи в неудачный момент может привести к развалу организации.