

ВЛИЯНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НА ПРИНЯТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Абдулазизов Жавохир Абдували ўгли – магистр ТГТУ и УрГЭУ

e-mail: javohir130499@gmail.com

Аннотация. В данной работе рассмотрено важность стратегического бизнес-прогнозирования, компоненты успешной стратегии прогнозирования и то, как предприятия могут использовать данные и аналитику для принятия обоснованных решений, которые помогут им добиться успеха в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: стратегия, бизнес-план, прогноз, стратегическое решение.

INFLUENCE OF BUSINESS PLANNING AND FORECASTING ON STRATEGIC DECISION MAKING

Abdulazizov Javokhir Abduvali o'g'li –

master of TSTU and USUE

e-mail: javohir130499@gmail.com

Abstract. This paper examines the importance of strategic business forecasting, the components of a successful forecasting strategy, and how businesses can use data and analytics to make informed decisions that will help them succeed over the long term.

Key words: strategy, business plan, forecast, strategic decision.

Введение.

Стратегическое бизнес-прогнозирование - это процесс прогнозирования будущих тенденций и возможностей с использованием данных, а также соответствующего анализа и планирования. Предприятия могут извлечь выгоду из новых тенденций, опережать конкурентов и достигать устойчивого роста, применяя долгосрочный подход к планированию.

Теоретические основы исследования.

Предприятия могут принимать обоснованные решения о будущих инвестициях, разработке продуктов и возможностях расширения, предвидя изменения на рынке, отрасли и предпочтениях клиентов. Кроме того, прогнозирование помогает предприятиям выявлять потенциальные риски и проблемы, позволяя им решать проблемы до того, как они станут серьезными. Например, если компания ожидает снижения спроса на конкретный продукт, она может скорректировать уровень производства, сократить запасы и сосредоточиться на разработке новых продуктов или услуг для удовлетворения меняющихся потребностей клиентов.

Хотя стратегия прогнозирования каждой компании будет уникальной, для успеха необходимы следующие ключевые элементы:

Сбор и анализ данных

- Чтобы делать точные прогнозы, предприятия должны собирать и анализировать соответствующие данные из различных источников. Могут быть включены внутренние данные, такие как данные о продажах и запасах, а также внешние данные, такие как исследования рынка и экономические тенденции.

Выявление ключевых факторов

- компании должны определить ключевые факторы, влияющие на их деятельность, такие как потребительский спрос, сбои в цепочке поставок и изменения в законодательстве. Понимая эти движущие силы, компании могут разрабатывать более точные прогнозы и принимать более обоснованные решения о распределении ресурсов.

Планирование сценариев

- Поскольку прогнозирование по своей сути является неопределенным, предприятия должны планировать различные возможные результаты. Планирование сценариев предполагает создание нескольких прогнозов на основе различных предположений и сценариев, что позволяет предприятиям определять наиболее вероятные результаты и готовиться к ним.

Сотрудничество и коммуникация

- Прогнозирование должно включать в себя вклад различных заинтересованных сторон, таких как отделы финансов, маркетинга, операций и продаж. Эффективное сотрудничество и коммуникация необходимы для того, чтобы все были единомышленны в отношении целей компании, и чтобы стратегия прогнозирования была интегрирована с общей бизнес-стратегией.

Рисунок №1. Элементы успешной стратегии прогнозирования¹

Бизнес-планирование и прогнозирование играют ключевую роль в принятии стратегических решений в организации. Вот несколько способов, как они влияют на этот процесс:

1. Оценка текущей ситуации: Бизнес-планирование и прогнозирование позволяют оценить текущую ситуацию в организации и ее окружении. Это включает анализ внутренних и внешних факторов, таких как финансовые показатели, рыночные условия, конкуренция, потребности клиентов и т.д. Эта оценка помогает лучше понять сильные и слабые стороны организации, а также определить возможности и угрозы. На основе этой информации принимаются стратегические решения относительно направления развития и приоритетов.

2. Установление целей и показателей успеха: Бизнес-планирование помогает определить четкие цели, которые организация хочет достичь в будущем. Цели должны быть конкретными, измеримыми, достижимыми, релевантными и ограниченными по времени (SMART-критерии). Прогнозирование позволяет оценить, насколько реалистичны эти цели и какие ресурсы и усилия требуются для их достижения.

3. Выбор стратегий: Бизнес-планирование и прогнозирование предоставляют информацию, которая помогает выбрать наиболее эффективные стратегии развития организации. Они помогают определить, какие рынки и сегменты следует целиться, какие конкурентные преимущества нужно развивать, какие меры маркетинга и продаж следует предпринять и т.д. Анализ рынка и конкурентов, проведение SWOT-анализа и других методов помогают принять обоснованные стратегические решения.

4. Ресурсное планирование: Бизнес-планирование позволяет оценить требуемые ресурсы (финансовые, человеческие, технические и другие) для реализации стратегий и достижения поставленных целей. Это помогает

¹ Подготовлено автором на основе данных <https://www.linkedin.com/pulse/long-term-success-requires-strategic-business-forecasting/>
www.tadqiqotlar.uz

определить бюджеты и планы по найму персонала, развитию инфраструктуры, закупке оборудования и т.д. Прогнозирование позволяет оценить финансовую устойчивость и потенциальную прибыльность различных стратегических вариантов.

5. Мониторинг и корректировка: Бизнес-планирование и прогнозирование предоставляют основу для мониторинга выполнения стратегий и достижения поставленных целей. Они помогают отслеживать ключевые показатели эффективности (KPI) и сравнивать фактические результаты с прогнозами и планами. Если необходимо, можно вносить корректировки в стратегии и действия для достижения лучших результатов.

В целом, бизнес-планирование и прогнозирование предоставляют систематическое бизнес-планирование и прогнозирование играют важную роль в принятии стратегических решений в организации. Вот несколько способов, как они влияют на этот процесс:

1. Определение целей и направления: Бизнес-планирование помогает определить цели и направления развития компании. Оно позволяет руководству четко сформулировать, что они хотят достичь в будущем, и разработать стратегии для достижения этих целей. Прогнозирование, в свою очередь, помогает оценить вероятные последствия различных стратегических вариантов и выбрать наиболее оптимальные.

2. Анализ рисков и возможностей: Бизнес-планирование и прогнозирование позволяют оценить риски и возможности, связанные с различными стратегическими решениями. Анализируя внутреннюю и внешнюю среду, компания может выявить потенциальные угрозы и предоставляемые им возможности. Это помогает разработать стратегии рискowego управления и использовать возможности наилучшим образом.

3. Ресурсное планирование: Бизнес-планирование и прогнозирование помогают определить необходимые ресурсы для реализации стратегических решений. Они позволяют оценить финансовые потребности, человеческие ресурсы, техническое оборудование и другие факторы, необходимые для

успешной реализации стратегий. Это помогает компании планировать бюджеты, наблюдать за затратами и управлять ресурсами более эффективно.

4. Мониторинг и оценка: Бизнес-планирование и прогнозирование предоставляют основу для мониторинга и оценки выполнения стратегических решений. Они помогают компании отслеживать прогресс в достижении поставленных целей, а также сравнивать фактические результаты с прогнозами и планами. Если необходимо, компания может корректировать свои стратегии и тактики в соответствии с новыми условиями.

5. Принятие обоснованных решений: Бизнес-планирование и прогнозирование предоставляют компании фактическую информацию и аналитические данные, необходимые для принятия обоснованных стратегических решений. Они помогают руководству понять, какие факторы влияют на бизнес и какие меры нужно предпринять для достижения успеха. Это снижает риск принятия неправильных или необоснованных решений.

Анализ и результат исследования.

Качество данных и анализа, используемых для принятия решений, имеет решающее значение для успеха стратегического бизнес-прогнозирования. Предприятия должны использовать передовые аналитические инструменты и методы, чтобы осмысливать данные и генерировать ценную информацию по мере сбора большего количества данных из различных источников.

Предприятия могут использовать несколько типов аналитики для прогнозирования:

Таблица №1

Типы аналитики для прогнозирования²

Виды	Характеристика
Описательная аналитика	это процесс анализа исторических данных для определения того, что произошло в прошлом. Этот тип анализа имеет решающее значение для выявления

² [https://www.linkedin.com/pulse/long-term-success-requires-strategic-business-forecasting/
www.tadqiqotlar.uz](https://www.linkedin.com/pulse/long-term-success-requires-strategic-business-forecasting/www.tadqiqotlar.uz)

	тенденций и закономерностей, которые можно использовать для информирования будущих моделей прогнозирования.
Прогнозная аналитика	предполагает прогнозирование будущих результатов с использованием статистических моделей и алгоритмов машинного обучения. Этот тип анализа особенно полезен для прогнозирования спроса, выявления предпочтений клиентов и прогнозирования воздействия внешних факторов, таких как экономические тенденции и изменения в законодательстве.
Предписывающая аналитика	это использование алгоритмов оптимизации и имитационных моделей для определения наилучшего курса действий в данном сценарии. Этот тип анализа особенно полезен для определения наиболее эффективного использования ресурсов, оптимизации операций цепочки поставок и разработки стратегий ценообразования.

Компании могут разрабатывать более точные и комплексные модели прогнозирования, используя эти виды аналитики, что приводит к более обоснованному принятию решений и большему долгосрочному успеху.

Далее поведён пример стратегии прогнозирования компании Walmart, которая успешно прогнозирует, используя данные и аналитику. От продаж и товарных запасов до поведения и предпочтений клиентов — гигант розничной торговли собирает огромные объёмы данных о своих операциях. Стратегия прогнозирования Walmart состоит из следующих компонентов:

Стратегия прогнозирования Walmart предполагает сотрудничество между всеми отделами и уровнями организации. Включены мнения менеджеров магазинов, мерчандайзеров и команд цепочки поставок, а также специалистов по обработке данных и аналитиков. Walmart использует данные в режиме реального времени для принятия решений, что позволяет быстро

реагировать на меняющиеся рыночные условия и предпочтения клиентов. Сюда входит информация из POS-систем, социальных сетей и прогнозы погоды. Walmart использует алгоритмы машинного обучения для создания прогнозных моделей, которые определяют закономерности и тенденции в поведении клиентов, управлении запасами и стратегиях ценообразования.

Walmart создает несколько прогнозов на основе различных сценариев, таких как изменения в поведении клиентов, сбои в работе поставщиков и экономические тенденции. Это позволяет им выявлять потенциальные риски и возможности и разрабатывать соответствующие планы действий в чрезвычайных ситуациях. Walmart смогла добиться значительного долгосрочного успеха благодаря своей стратегии прогнозирования, включая сохранение своей позиции крупнейшего в мире ритейлера и выход на новые рынки и категории продуктов.

Заключение.

Стратегическое бизнес-прогнозирование имеет решающее значение для долгосрочного успеха, и предприятия могут получить большую выгоду от реализации эффективных стратегий прогнозирования. Используя данные и аналитику, компании могут принимать обоснованные решения, извлекать выгоду из новых тенденций и опережать своих конкурентов. В целом, бизнес-планирование и прогнозирование обеспечивают компании систематический и структурированный подход к принятию стратегических решений. Они позволяют лучше понять окружающую среду, определить цели, оценить риски и возможности, а также рационально распределить ресурсы для достижения успеха.

Список литературы:

1. Лаврухина, Н.В. Особенности бизнеса наукоемких предприятий как объекта управления [Текст] / Лаврухина, Н.В. // Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: В 6 частях. ООО "Ар-Консалт". Москва, 2014. - С. 136-137.

2. Ломанова Ю.М., Голикова Г.В. Методический подход к проведению стратегического анализа в условиях цифровой трансформации бизнеса // Проблемы и перспективы современной экономики. Сборник статей. Выпуск шестой. Воронеж, Истоки, 2020.

3. Томас Дж. Хосин кантри: как заставить стратегию работать / Пер.с англ. – Москва, Институт комплексных стратегических исследований, 2008.

4. Тхориков Б. А. Некоторые вопросы методологии индикативного управления. Текст: непосредственный // Проблемы современной экономики: материалы II Междунар. науч. конф. Челябинск, Два комсомольца, 2012, с. 187-188.

5. У Чан Ким, Рене Моборн. Стратегия голубого океана. Пер. с англ. Москва, НИРРО, 2005.

6. Устойчивое производство и устойчивое развитие предприятия. Доступно: <https://habr.com/ru/company/ds/blog/543898/> (дата обращения: 21.11.2023).

7. <https://www.linkedin.com/pulse/long-term-success-requires-strategic-business-forecasting/>