

ЗМІСТОВНІСТЬ ПОНЯТТЯ «МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА» ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ РОЗРОБКИ

Карачина Н.П., д.е.н.

Зозуля І.В.

Вінницький національний технічний університет

Стаття розкриває проблему формування маркетингової стратегії підприємства. В ній розглянуто основні теоретичні положення та проаналізовано наукові позиції вітчизняних та зарубіжних вчених щодо сутності поняття «маркетингова стратегія» та на підставі використання методу порівняння і аналізування відокремлено уточнене трактування досліджуваної категорії. Зображено ряд смислових елементів, властивих даному поняттю. Виділено ряд особливостей, які притаманні маркетинговій стратегії сучасних підприємств та чинники, які впливають на вибір тієї чи іншої стратегії. Визначено основні завдання, що підлягають вирішенню в процесі розробки маркетингової стратегії. Досліджено основні етапи її формування та особливості, що виникають під час цього процесу. В статті також виділено основні питання, відповівши на які, маркетологи, можуть більш точно підібрати маркетингову стратегію, необхідну для успішної діяльності підприємства.

Ключові слова: стратегія, маркетингова стратегія, розробка маркетингової стратегії.

THE PITHINESS OF THE TERM “ENTERPRISE MARKETING STRATEGY” AND PECULIARITIES OF ITS DEVELOPMENT

Karachina N., Dr of Econ.Sc.

Zozulya I.

Vinnitsa national technical university

The problem of marketing strategy formation has been revealed in the article. The basic theoretical concepts and domestic and foreign scientists' main positions about the nature of the term "marketing strategy" have been analyzed. The refined interpretation of categories investigated has been found out using the methods of

comparison and analysis. It deals with Depicted several semantic elements inherent in this concept. Main features that are characteristic to the marketing strategy of modern companies and the factors that influence the choice of a strategy have been pointed out. The main problems to be resolved in the process of developing a marketing strategy have been also found out. The basic stages of marketing strategy formation and characteristics that arise during this process have been investigated. The article also highlights the main question; answering that, marketers could more accurately select the marketing strategy needed for successful business enterprise.

Keywords: strategy, marketing strategy, marketing strategy development.

Актуальність проблеми. У сучасних умовах української економіки кожне підприємство намагається максимізувати свої прибутки та сприяти ефективній маркетинговій діяльності. Тому, на даний момент, є дуже важливим вибір правильної маркетингової стратегії для підприємства. Зокрема, йому необхідно знати, як дослідити ринкові можливості, як провести відбір цільових ринків, як розробити ефективний комплекс маркетингу й успішно управляти втіленням у життя маркетингових зусиль. Розроблення стратегії підприємства здійснюється в умовах невизначеності. Зовнішнє середовище характеризується нестійкістю дії чинників, що вимушують організацію змінюватися. Маркетингова стратегія є системою дій підприємства, при якій внутрішнє середовище врівноважується із зовнішнім.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питанням дослідження сутності поняття «маркетингова стратегія» займалися такі іноземні та вітчизняні вчені як: А. Григор [1], Н. Куденко [2], А. Алфьоров [3], Д. Хассі [4], Г. Ассель [5], Ф. Котлер [6], Ж. Ламбен [7] та багато інших. Але, незважаючи на численні публікації, проблема розуміння та розробки маркетингової стратегії є актуальною на сьогоднішній день.

Метою роботи є розкриття і уточнення поняття «маркетингова стратегія» та визначення етапів її формування.

Викладення основного матеріалу дослідження. У процесі формування стратегії управління підприємством створюється підсистема функціональних

стратегій, які розробляються щодо визначальних напрямків діяльності підприємства. До основних функціональних стратегій, що розробляються як окремі блоки в рамках головної стратегічної концепції, належать фінансова, маркетингова, виробнича, стратегія управління персоналом та ін. Реалізація функціональної маркетингової стратегії спрямована на створення комплексу конкурентних переваг та ефективне використання підприємством можливостей з боку ринку для досягнення його стратегічної мети [1]. Надзвичайно важливе місце в маркетинговому стратегічному управлінні діяльністю підприємства посідає його маркетингова стратегія, яка формує ринкові стратегічні орієнтири [2].

Різноманіття підходів до визначення маркетингової стратегії обумовлене глибиною самого терміна «стратегія» та масштабами його використання. В економічній літературі (як зарубіжній, так і вітчизняній) відсутня єдність поглядів щодо сутності і змісту маркетингової стратегії підприємства. Узагальнення основних підходів до визначення маркетингової стратегії відображено на рис 1.

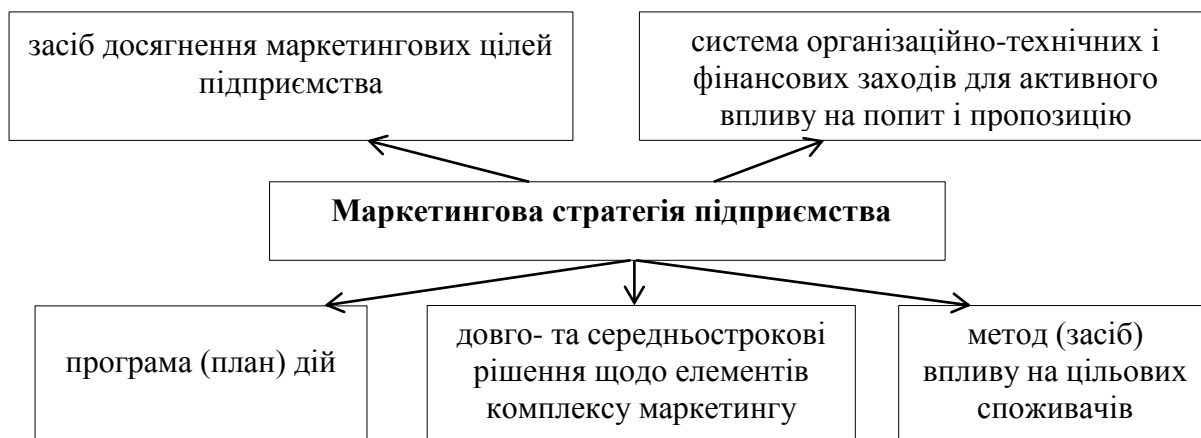


Рисунок 1 - Сутність підходів до визначення терміну «маркетингова стратегія підприємства»

Деталізація наукових позицій як іноземних, так і вітчизняних вчених щодо розкриття поняття «стратегія маркетингу» наведена у таблиці 1.

Таблиця 1 – Сутність поняття «стратегія маркетингу»

Автор	Сутність терміну <i><u>Стратегія маркетингу - це</u></i>
Ассель Г.	основний метод впливу компанії на покупців і спонукання їх до купівлі
Багієв Г., Тарасевич В.	генеральна програма маркетингової діяльності на цільових ринках
Гаркавенко С.	докладний всебічний план досягнення маркетингових цілей
Дмитрук М.	сценарій дій з реалізації маркетингових цілей
Зав'ялов П.	засіб досягнення мети; генеральний стратегічний напрям діяльності підприємства, з яким повинні ув'язатися усі аспекти маркетингового плану; сукупність рішень організацій щодо вибору цільового ринку і продукту для ринку.
Крюков А.	спосіб дії для досягнення маркетингових цілей
Марцин В.	система організаційно-технічних і фінансових заходів щодо інтенсифікації виробництва, реалізації продукції, підвищення її конкурентоспроможності, активного впливу на попит та пропозицію
Панкрухін О.	втілення комплексу домінуючих принципів, конкретних цілей маркетингу на тривалий період і відповідних рішень щодо вибору й агрегації засобів організації і здійснення на ринку орієнтованої на цілі ділової активності
Хассі Д.	діяльність, сутність якої у тому, яким чином організація досліджує свої поточні й майбутні ринки, як вона розробляє прибуткові засоби задоволення поточних ринкових потреб, як вона сприяє ідентифікації ще не відомих їй ринкових потреб
Уолкер О., Байд Х.	фундаментальна модель поточних та планових цілей, розміщення ресурсів та взаємодії організації з ринками, конкурентами та іншими факторами зовнішнього середовища

Окремої уваги заслуговують наступні трактування категорії «маркетингова стратегія». Так, згідно з думкою А.В. Алфьорова [3], маркетингова стратегія – це вибір цільового ринку, конкурентної позиції і розробка ефективної програми заходів маркетингу для досягнення та обслуговування обраного ринку. Водночас, Д. Хассі [4] прибічник зведення складу і змісту маркетингової стратегії до чотирьох елементів комплексу маркетингу – товару, ціни, збуту і просування, які «необхідно брати до уваги під час роздумів над маркетинговими стратегіями для продуктів і послуг». Розглядаючи зміст маркетингової стратегії, автор поступово оцінює маркетингові товарні, цінові,

збутові стратегії та стратегії просування. Такої ж думки дотримується і М. Мак-Дональд.

Г. Ассель [5] визначає маркетингову стратегію як «основний метод компанії впливати на покупців і спонукати їх до купівлі» і також виділяє та розглядає такі види маркетингових стратегій, які не пов'язані з впливом на споживачів фірми, що свідчить про непослідовність у підході щодо інструментів маркетингу. Водночас Ф. Котлер [6] визначає маркетингову стратегію як логічну схему маркетингових заходів, за допомогою якої компанія сподівається виконати свої маркетингові завдання.

Варто наголосити, що Ж.Ж. Ламбен [7], у підручнику «Стратегічний маркетинг», визначає зміст маркетингової стратегії як складового елемента стратегічного плану маркетингу. На його думку, маркетингова стратегія повинна вміщувати такі елементи, як визначення одного або декількох цільових сегментів, позиціонування відносно пріоритетних конкурентів, вимоги щодо асортименту товарів, канали збуту, ціни і умови продажу, торговий персонал, його завдання і організація, реклама і стимулювання збуту, післяпродажне обслуговування, гарантії, послуги, дослідження ринків.

Проаналізувавши існуючі трактування категорії «маркетингова стратегія», доцільно зазначити, що маркетингова стратегія є основним довгостроковим планом маркетингової діяльності підприємства, спрямованим на вибір цільових сегментів споживачів. Вона об'єднує елементи комплексу маркетингу, ґрунтуючись на яких підприємство здійснює свої ефективні маркетингові заходи, спрямовані на досягнення маркетингових цілей.

У контексті проведеного дослідження доцільно розкрити основні особливості маркетингової стратегії підприємства.

По-перше, у ході реалізації маркетингової стратегії за основу беруться потреби споживача.

По-друге, поняття стратегії треба співвідносити з поняттям розвитку. Немає стратегії без розвитку. У цьому відношенні стратегія є сукупністю змін, що визначають життєстійкість підприємства і збільшують ймовірність його виживання в умовах мінливого середовища.

По-третє, поняття стратегії невіддільне від поняття мети, яка у розвитку виступає в якості головного орієнтиру розвитку, відображає тенденції зміни інтересів.

По-четверте, поняття стратегії неможливо відокремити від поняття прогнозування. Стратегія виступає як результат осмисленого й аналітичного, точніше сказати, наукового передбачення майбутнього, реальностей його досягнення, розуміння необхідного.

По-п'яте, поняття стратегії невіддільне і від поняття "місія", яка характеризує призначення фірми та її роль у загальних тенденціях розвитку людини.

Враховуючи наведену вище аргументацію та на підставі узагальнення існуючих трактувань вважаємо за доцільне розкривати маркетингову стратегію як певну сукупність маркетингових інструментів, на основі яких розробляється ефективна політика просування товарів, послуг до споживачів, яка є основним довгостроковим планом маркетингу компанії, спрямованим на вибір цільових сегментів споживачів.

Окремої уваги потребує питання виявлення особливостей розробки маркетингової стратегії підприємства. Загалом – це процес створення і практичної реалізації генеральної програми дій підприємства. Її мета – ефективне розміщення ресурсів для досягнення цільового ринку. Предметом маркетингової стратегії є вирішення питань щодо того, які продукти (стратегічні простори) мають бути освоєні підприємством, і яким чином це завдання можна виконати. При цьому основними завданнями у розробці маркетингової стратегії є такі:

- 1) визначення цілей та напрямів діяльності підприємства;
- 2) координація різних напрямів діяльності;
- 3) оцінка слабких і сильних сторін підприємства, ринкових можливостей та загроз;
- 4) визначення альтернативних варіантів реалізації напрямів діяльності підприємства;
- 5) створення умов для ефективного розподілу продукції підприємства;

б) оцінка маркетингової діяльності підприємства [8].

Жодне підприємство не може обійтися без планомірного і обґрунтованого процесу формування маркетингової стратегії. Цей процес є не спонтанним явищем, кожна стадія потребує уваги, часу та деталізованого аналізу.

Процес формування маркетингової стратегії, зазвичай, поділений на два етапи:

1) процес планування спрямований на прийняття стратегічних рішень, формулювання цілей і визначення шляхів їхнього досягнення;

2) процес управління як набір рішень і дій з реалізації стратегії, спрямований на досягнення цілей підприємства з урахуванням можливих змін зовнішнього, проміжного та внутрішнього середовища [9].

У світовій практиці існує безліч підходів до розробки маркетингової стратегії компанії. Проаналізувавши їх, було виокремлено етапи розробки маркетингової стратегії, які представлені у таблиці 2.

Таблиця 2 – Етапи розробки маркетингової стратегії підприємства [10,11,12]

Етап	Зміст етапів	Сутність
1. Формування цілей		Частіше за все при розробці маркетингової стратегії компанії одним з перших етапів ставлять формування цілей. Досяжність тих чи інших цілей свідчить про реалізацію розробленої стратегії. Цілі встановлені для окремого виду бізнесу більш деталізовані та конкретні. Але не завжди вони є узгодженими з деякими цілями всього підприємства, тому після стратегічного аналізу вони ще підлягають уточненню та доопрацюванню.
2. Стратегічний аналіз і діагностика	Аналіз зовнішнього середовища	Для обґрунтування стратегічних орієнтирів, вибору найбільш ефективних способів і форм їх досягнення необхідно провести стратегічний аналіз і діагностику стану компанії. Дані роботи передбачають здійснення зовнішнього і внутрішнього аналізу, оцінку потенціалу особливостей конкурентного середовища і рухомих сил в галузі.
	Аналіз внутрішнього середовища	
3. Розробка варіантів стратегії	Розробка альтернатив	На основі проведеного стратегічного аналізу здійснюється розробка варіантів стратегії. На етапі розробки та оцінки стратегічних альтернатив доцільно розглянути декілька варіантів, використовуючи для цього методи прогнозування: якщо стратегічні цілі були встановлені згідно з усіма вимогами, а розроблені стратегії спрямовані на їх досягнення; якщо були встановлені приблизні цілі,
	Оцінка альтернатив	
	Вибір стратегії	

		стратегічні альтернативи треба перевіряти на узгодженість зі стратегіями інших підрозділів та підприємства в цілому.
4. Планування реалізації		Заключним етапом є планування реалізації стратегії. Даний комплекс робіт передбачає розробку переліку конкретних заходів для досягнення визначених раніше цілей на довгострокову та середньострокову перспективу за ступенем їх важливості. Крім того, на даному етапі визначається механізм контролю реалізації стратегії. Для окремого підрозділу поточний моніторинг здійснюється на рівні підрозділу, а корегування стратегії потребує дозволу вищого керівництва підприємства.

Всі процеси послідовно впливають один із одного. Але існує й зворотній вплив, тобто можливість внесення змін у цільові орієнтири маркетингу, або у механізм реалізації стратегії, можливість доробки результатів, або перегляд і розробка нової маркетингової стратегії. Тому при формуванні стратегії важливе місце має моніторинг процесу її реалізації, метою якого є дослідження ефективності вибору, впровадження і реалізація маркетингової стратегії.

Стратегій маркетингу може бути багато, але головне – вибрати найбільш вдалу з них для кожного ринку і кожного товару, тобто стратегію, яка відповідала б вимогам досягнення маркетингових цілей. Стратегія маркетингу показує, з яким продуктом, на які ринки, з яким обсягом продукції необхідно виходити для досягнення поставленої мети.

Доцільно наголосити, що для вибору прийнятної маркетингової стратегії потрібно узгодити цілі маркетингу із загальними цілями підприємства з метою запобігання протиріччям маркетингової стратегії та загальної стратегії розвитку підприємства. На вибір маркетингової стратегії впливає також позиція підприємства на ринку, забезпеченість його ресурсами, рівень витрат на виробництво й маркетинг.

Для визначення маркетингової стратегії більшість маркетологів вважають, що необхідно відповісти на такі запитання [8, 10]:

1. Яку продукцію випускає підприємство?
2. Хто є покупцями цієї продукції?
3. Де знаходяться покупці продукції?

4. Де і як покупці купують продукцію підприємства?
5. В продукції якої якості зацікавлені покупці?
6. Яку кількість продукції та за якою ціною купують покупці?
7. Як охарактеризувати продукцію підприємства так, щоб отримати за неї вищу ціну?
8. Чи може підприємство бути лідером з якогось виду продукції у своєму регіоні?
9. Чи може підприємство випускати іншу, нову продукцію?
10. Чи задовольняють виробничі потужності підприємства потреби покупців?

Очевидно, що відповіді на питання стосовно покупців отримують в результаті маркетингового дослідження. Отже, обрана маркетингова стратегія є основою для розробки маркетингового плану, тобто конкретних дій з реалізації маркетингової стратегії.

Висновки. Таким чином, в результаті проведеного дослідження, було уточнено, що маркетингова стратегія – це певна сукупність маркетингових інструментів, на основі яких розробляється ефективна політика просування товарів, послуг до споживачів, яка є основним довгостроковим планом маркетингу компанії, спрямованим на вибір цільових сегментів споживачів. Водночас було виділено чотири етапи формування ефективної маркетингової стратегії та виявлено, що всі процеси, по-перше, послідовно впливають один із одного і, по-друге, взаємопов'язані та мають зворотній вплив.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Григор А. В. Исследование инструментальных стратегий маркетинга / А. В. Григор // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 2 (44). – С. 47–52.
2. Куденко Н. В. Стратегічний маркетинг : навч. посібн. / Н. В. Куденко. – К. : КНЕУ, 2005. – 152 с.
3. Алферов А. В. Методы маркетинговой деятельности / А. В. Алферов. – СПб. : СПбГІЕУ, 2004. – 155 с.

4. Хасси Д. Стратегия и планирование : путеводитель менеджера / Д. Хасси. – СПб. : Питер, 2001. – 378 с.
5. Ассель Г. Маркетинг. Принципы и стратегия : учебник / Г. Ассель. – М.: Инфра-М, 2001. – 804 с.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга. Профессиональное издание / Ф. Котлер, Г. Армстронг. – [12-е изд.; пер. с англ.]. – М. : Вильямс, 2009. – 1072 с.
7. Ламбен Ж. Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж. Ж. Ламбен. – СПб. : Наука, 1996. – 590 с.
8. Кіндрацька Г. Стратегічний менеджмент: навч. посібник / Г. Кіндрацька. – К.: Знання , 2006. – 366 с.
9. Прайснер А. Сбалансированная система показателей в маркетинге и сбыте / А. Прайснер. – М. : Издательский Дом Гребенникова, 2007. – 304 с.
10. Телетов О. С. Маркетинг у промисловості: монографія / О.С. Телетов. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 248 с.
11. Гаркавенко С. С. Маркетинг: підруч. / С. С. Гаркавенко. – [7-е вид.]. – К. : Лібра, 2010. – 720 с.
12. Балабанова Л. В. Стратегічний маркетинг : підруч. / Л. В. Балабанова, В. В. Холод, І. В. Балабанова. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 630 с.