

## ДИВЕРСИФИКАЦИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Студент гр. 113625 М.В. Цвирко,  
канд. техн. наук, доцент В.А. Балашевич

*Белорусский национальный технический университет*

В условиях конкуренции любое предприятие стремится упрочить свое положение на рынке, своевременно реагировать на изменение его конъюнктуры. Диверсификацию компании используют, пытаясь повысить устойчивость бизнеса, увеличить стоимость компании, повысить эффективность организации, сменить вид деятельности. Диверсификация производства – одновременное развитие многих не связанных друг с другом видов производства, расширение ассортимента производимых изделий в рамках одного предприятия, концерна и т.п.

Принятие решения о диверсификации одновременно требует определения её типа, масштаба и финансовых ресурсов, необходимых для ее осуществления. Существенное значение для принятия окончательного решения о продвижении компании в новые сферы деятельности имеет предварительная экспертиза намечаемых мероприятий, в ходе которой производится оценка доходности инвестиций в тех сферах деятельности, в которые предполагается диверсификация.

Проникновение в новые виды бизнеса требует существенных вложений. Однако объем инвестируемых ресурсов не должен подрывать финансовое положение действующего бизнеса. Предприятие при диверсификации стоит перед выбором: внедрение в один или в несколько новых видов деятельности. Это осуществляется путем приобретения действующего предприятия либо организации новой компании, либо создания совместного предприятия. Покупка функционирующего предприятия представляет собой самую распространенную форму проникновения в новый бизнес. Её преимущества: получение готовых технологий производства, наличие связей с поставщиками сырья и материалов, отсутствие необходимости широкой рекламы в силу существующей известности готовой продукции на рынке, налаженные каналы сбыта и квалифицированный персонал. При этом компания, внедряющаяся в новый бизнес путем покупки действующего предприятия, выбирает или приобретение финансово устойчивого и успешно действующего предприятия или покупку предприятия, имеющего низкие финансовые показатели.

Первый вариант предполагает более значительные затраты, чем второй, но обеспечивает быстрый вход в новый бизнес. Приобретение субъекта, находящегося в сложном финансовом положении, будет более продуктивным, если имеются перспективы его развития.