

VAI TRÒ CỦA CHIẾN LƯỢC KINH DOANH TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Chiến lược kinh doanh là gì không phải ai cũng hiểu rõ, khi nói đến chiến lược, người ta hay nghĩ đến sứ mệnh, tầm nhìn của doanh nghiệp. Thực ra không hoàn toàn như vậy. Sứ mệnh, tầm nhìn của doanh nghiệp mặc dù luôn là một phần của chiến lược nhưng nó lại không đưa ra một chiến lược cụ thể cho một doanh nghiệp.

1. Các yếu tố của chiến lược kinh doanh

Một chiến lược kinh doanh phải có bốn yếu tố: Mục tiêu chiến lược, phạm vi chiến lược, lợi thế cạnh tranh và các hoạt động chiến lược và năng lực cốt lõi. Bốn yếu tố này đòi hỏi một sự nhất quán và ăn khớp với nhau.

Chiến lược kinh doanh đóng vai trò rất quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của mỗi doanh nghiệp.

Một chiến lược kinh doanh đúng đắn sẽ mang lại hướng đi tốt cho doanh nghiệp, chiến lược kinh doanh có thể coi như kim chỉ nam dẫn đường cho doanh nghiệp đi đúng hướng.

Trong thực tế, có rất nhiều nhà kinh doanh nhờ có chiến lược kinh doanh đúng đắn mà đạt được nhiều thành công, vượt qua đối thủ cạnh tranh và tạo vị thế cho mình trên thương trường.

2. Tầm quan trọng và lợi ích của chiến lược kinh doanh

Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp luôn chịu sự ảnh hưởng của các yếu tố bên ngoài và bên trong. Do đó, Chiến lược kinh doanh giúp doanh nghiệp định hướng cho hoạt động của mình trong tương lai thông qua việc phân tích và dự báo môi trường kinh doanh.

Chiến lược kinh doanh giúp doanh nghiệp vừa linh hoạt vừa chủ động để thích ứng với những biến động của thị trường, đồng thời còn đảm bảo cho doanh nghiệp hoạt động và phát triển theo đúng hướng.

Điều đó có thể giúp doanh nghiệp phấn đấu thực hiện mục tiêu nâng cao vị thế của mình trên thị trường.

Chiến lược kinh doanh giúp doanh nghiệp nắm bắt được các cơ hội cũng như đầy đủ các nguy cơ đối với sự phát triển nguồn lực của doanh nghiệp.

Chiến lược kinh doanh giúp doanh nghiệp khai thác và sử dụng hợp lý các nguồn lực, phát huy sức mạnh của doanh nghiệp.

Chiến lược tạo ra một quỹ đạo hoạt động cho doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp liên kết được các cá nhân với các lợi ích khác cùng hướng tới một mục đích chung, cùng phát triển doanh nghiệp.

Chiến lược kinh doanh tạo mối liên kết gắn bó giữa các nhân viên với nhau và giữa các nhà quản lý với nhân viên. Qua đó tăng cường và nâng cao hơn nữa nội lực của doanh nghiệp.

Chiến lược kinh doanh là công cụ cạnh tranh có hiệu quả của doanh nghiệp. Trong điều kiện toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế hiện nay đã tạo nên sự ảnh hưởng và phụ thuộc qua lại lẫn nhau giữa các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh. Quá trình đó đã tạo nên sự cạnh tranh khốc liệt giữa các doanh nghiệp trên thị trường.

Ngoài những yếu tố cạnh tranh như: Giá cả, chất lượng, quảng cáo, marketing, các doanh nghiệp còn sử dụng chiến lược kinh doanh như một công cụ cạnh tranh có hiệu quả.

3. Vai trò của chiến lược kinh doanh trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp

Đặc điểm của môi trường kinh doanh có ảnh hưởng lớn tới sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Nó vừa tạo cơ hội cho các doanh nghiệp nhưng cũng đặt các doanh nghiệp trước các thử thách mới. Nó buộc các doanh nghiệp nếu muốn tồn tại phải tìm ra một phương pháp quản lý mới, đó chính là quản trị chiến lược. Trong đó, chiến lược chính là nền tảng cơ bản của phương pháp quản lý này. Trong môi trường kinh doanh hiện đại, chiến lược ngày càng đóng vai trò quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Vai trò đó được thể hiện:

- Chiến lược là công cụ thể hiện tổng hợp các mục tiêu dài hạn của tổ chức, doanh nghiệp. Mục tiêu của các doanh nghiệp là các tiêu đích cụ thể mà doanh nghiệp mong muốn đạt được trong quá trình hoạt động kinh doanh của mình. Việc cụ thể hoá, văn bản hoá các mục tiêu của doanh nghiệp thông qua chiến lược sẽ giúp cho các thành viên trong doanh nghiệp, tổ chức nhận thức rõ họ muốn đi tới đâu, vì vậy họ biết họ cần làm gì. Chính điều đó giúp cho các doanh nghiệp thực hiện được các mục tiêu của mình một cách dễ dàng hơn.
- Chiến lược gắn liền các mục tiêu phát triển trong ngắn hạn ở bối cảnh dài hạn. Trong môi trường kinh doanh hiện đại, các doanh nghiệp luôn phải vận động một cách linh hoạt để thích nghi với môi trường. Tuy nhiên sự vận động có thể làm lệch pha và làm triệt tiêu sự phát triển lâu dài. Chính chiến lược với các mục tiêu chiến lược sẽ đem lại cho các nhà quản trị một định hướng dài hạn. Và như vậy, việc giải quyết các vấn đề ngắn hạn trong khuôn khổ của định hướng dài hạn sẽ đem lại sự phát triển vững chắc cho doanh nghiệp. Các mục tiêu dài hạn cũng là cơ sở quan trọng cho các mục tiêu ngắn hạn.
- Chiến lược góp phần đảm bảo cho việc thống nhất và định hướng các hoạt động của doanh nghiệp. Trong quá trình tồn tại và phát triển, với xu hướng phân công lao động ngày càng mạnh mẽ theo cả chiều sâu và bề rộng, chính vì vậy các công việc của tổ chức được thực hiện ở nhiều bộ phận khác nhau. Sự chuyên môn hoá đó cho phép nâng cao hiệu quả của công việc, tuy nhiên các bộ phận chỉ quan tâm tới việc nâng cao hiệu quả của bộ phận mình làm và lại thiếu sự liên kết tổng thể và thường không đi theo mục tiêu chung của tổ chức. Chính vì thế có khi các hoạt động lại cản trở nhau gây thiệt hại cho mục tiêu của tổ chức, đó là nguyên nhân của tình trạng thiếu một chiến lược của tổ chức. Do đó chiến lược góp phần cung cấp một quan điểm toàn diện và hệ thống trong việc xử lý các vấn đề nảy sinh trong thực tiễn kinh doanh nhằm tạo nên một sức mạnh cộng hưởng của toàn bộ các bộ phận, các cá nhân trong doanh nghiệp hướng tới một mục tiêu duy nhất đó là mục tiêu chung của doanh nghiệp.
- Chiến lược giúp cho các doanh nghiệp, các tổ chức nắm bắt được các cơ hội thị trường và tạo thế cạnh tranh trên thương trường. Thống nhất quá trình hoạt động nhằm đạt đến các mục tiêu và nhiệm vụ chiến lược của doanh nghiệp, và như vậy sẽ thúc đẩy doanh nghiệp sử dụng các nguồn lực hữu hạn có hiệu quả nhất. Do đó các doanh nghiệp cần phải nắm bắt được nhanh nhất các cơ hội trên thương trường, tận dụng tối đa khả năng sẵn có để tạo ra các lợi thế cạnh tranh mới.

Những vai trò cơ bản của chiến lược đã khẳng định sự cần thiết khách quan của chiến lược trong hoạt động quản trị nói chung và quản trị kinh doanh nói riêng trong một nền kinh tế hiện đại. Vì thế việc tiếp cận và áp dụng chiến lược là một vấn đề rất cần thiết hiện nay.