

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР СФЕРЫ УСЛУГ

Семина А.Н.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. А.Н. Чаплина

Сибирский федеральный университет

Торгово-экономический институт

Наиболее обширным сектором развития рыночных отношений на современном этапе социально-экономического развития страны становится сфера услуг. Реализация огромных возможностей, заложенных в отраслях, предоставляющих услуги, в современных условиях хозяйствования превращает российскую сферу услуг в важный и динамично растущий сектор экономики. Сфера услуг является важным источником национального роста, повышения качества и уровня жизни. Следует учитывать, что специфика самих услуг — их неосвязаемость, неспособность к хранению, изменчивость качества и неразрывность производства и потребления — определяют особенности деятельности предприятий, функционирующих в обозначенной сфере.

Управление предприятием сферы услуг и принятие необходимых управленческих решений требует наличия большого объема информации в данной сфере, поэтому деятельность в данной области сложна и требует постоянного отслеживания и развития. В современной практике управления данные теоретические положения реализуются посредством проведения стратегического анализа внешней и внутренней среды предприятия, предполагающего комплексную оценку всех взаимосвязей и имеющихся у предприятия ресурсов. Это позволяет выявить проблему, на основе определенных методов разработать решение и принять его к исполнению с последующей корректировкой.

Для эффективного стратегического развития предприятия сферы услуг необходима постоянная реализация идей, применение новшеств во всех бизнес-процессах организации. Наиболее выраженное зарождение и применение бизнес идей можно проследить в деятельности так называемых предпринимательских структур. Понятие «предпринимательство» устанавливает взаимосвязь между особым рода логическим («предпринимательским») мышлением, свойственным человеку, результатом которого является формулирование предпринимательской идеи и ее последующей практической реализации, выраженной в форме конкретного вида предпринимательской деятельности.

Таким образом, под предпринимательской структурой (ПС) мы понимаем некую фабрику идей и возможностей их реализации, обособленную, гибкую к изменениям внешних условий структуру экономической системы, характеризующуюся устойчивостью, инновационностью, стратегической нацеленностью, конкурентоспособностью, покупательской направленностью, элементами которой являются подразделения или отдельные участники, основная цель которых - получение прибыли в результате использования имущества, продажи товаров, оказания услуг, ведения работ.

Учитывая специфику предпринимательских структур сферы услуг, и учитывая постоянное развитие и изменчивость внешней среды их функционирования, стратегическое развитие инновационного потенциала ПС становится одним из определяющих условий обеспечения эффективного функционирования и поддержания высокого уровня конкурентоспособности. Стратегическое развитие инновационного потенциала ПС можно отнести к эффективному в том случае, когда ресурсы

направлены в те области, где они могут обеспечить максимальную отдачу в течении длительного периода. Стратегическое управление инновационным потенциалом позволит обеспечить достижение высокой конкурентоспособности за счет обеспечения максимальных темпов обновления инновационной продукции и технологий.

Также, одним из факторов, обеспечивающих эффективность стратегического развития, является инновационная активность специалистов. При этом очевидно, что особая роль ее повышения принадлежит инновационно-активному персоналу как основному интеллектуально-креативному ресурсу, обеспечивающему разработку, внедрение и вывод на рынок инновационных предпринимательских продуктов. С этой целью была разработана многоуровневая модель формирования успеха инновационно-активной предпринимательской структуры. Концептуально она представлена в виде окружности, в центре которой инновационно-активный персонал, концентрирующий самый большой и наиболее важный потенциал ПС. Именно человеческий потенциал способен побудить к инновационности все имеющиеся потенциалы, характеризующие диалектическое единство процессов формирования конкурентоспособности организации: инновационной активности специалистов, конкурентоспособности инновационных технологий, товаров и финансов (рисунок 1).



Рисунок 1 – Модель стратегического развития инновационного потенциала ПС.

Данная модель позволяет оценить эффективность деятельности ПС сферы услуг, с учетом потенциальных возможностей, заложенных в каждом бизнес процессе организации. С точки зрения целесообразности изначально необходимо выделить показатели имеющихся потенциалов:

- характеризующие необходимые инвестиции;
- характеризующие финансовый результат;
- характеризующие производственные возможности предприятия;

- сбыта;
- кадрового потенциала;
- информационной обеспеченности и т.д.

Оценка целесообразности и возможности реализации стратегии развития инновационного потенциала производится исходя из соответствия указанных выше показателей заданным критериям следующим образом:

$$C_{\text{возм}} = \sum_{i=1}^k a_i * b_i$$

Где

a_i – переменная, принимающая значение 1 в случае соответствия критерию, или значение 0 в случае не соответствия установленному критерию;

b_i – весомость критерия;

i – количество критериев.

Значения показателей возможности и целесообразности близкие к 1 будут свидетельствовать о высокой степени возможности применения стратегии развития.

Для эффективной работы данной модели необходимо составление исчерпывающего перечня показателей, характеризующих каждый вид потенциала, точное определение удельного веса каждого в зависимости от специфики деятельности ПС сферы услуг.

Оценка показателей потенциалов предпринимательской структуры позволяет:

а) адекватно оценить состояние и готовность предпринимательской структуры к инновационным преобразованиям;

б) проанализировать и спрогнозировать тенденции развития, выявить основные преимущества и «слабые» места;

в) подготовить рекомендации по формированию стратегии развития инновационного потенциала предпринимательской структуры и механизмам ее реализации, которая позволит укрепить позиции на рынке;

г) создать и развивать информационные потоки для принятия эффективных управленческих решений.

Методика основана на разделении потенциала на составляющие и поэтапной оценки каждой из них. При этом наиболее важный и неосязаемый потенциал - человеческий потенциал — выделен в отдельный блок оценки. Согласно методике оценивается каждый отдельно взятый потенциал, затем каждому полученному значению присвоен уровень (высокий, средний, низкий) и по важности составляющих и совокупным уровням, определяется оценка неосязаемой составляющей каждого потенциала, а потом интегрируются уровни в итоговую оценку эффективности использования потенциала. На основе всего вышесказанного человеческими ресурсами разрабатывается стратегия развития инновационного потенциала – наиболее важного и основополагающего для всех других видов потенциала.

Современный бизнес действует в постоянно развивающейся и изменяющейся внешней среде. Он сталкивается с массой сложностей, решить которые могут только специалисты стратегического менеджмента. Одной из главных проблем является постоянно усиливающаяся конкуренция. В погоне за прибылью компании разрабатывают новые рекламные ходы, изобретают нетривиальные маркетинговые решения, чтобы привлечь потребителей и победить в жесткой конкурентной борьбе. Здесь не обойтись без специалистов, которые грамотно спланируют последовательные действия компании на пути к успеху. С другой стороны, новые правила игры диктуют и быстро развивающиеся технологии. Даже самый опытный аналитик вряд ли возьмет на себя ответственность прогнозировать, как поведет себя на рынке та или иная

инновация. В таких вопросах необходимо тонкое чутье, интуиция, богатый профессиональный опыт. Этими качествами должен обладать квалифицированный менеджер, который занимается планированием будущего компании, умеющий смотивировать свой персонал на постоянное и непрерывное зарождение инновационных идей.