Рудных Екатерина Алексеевна

студентка

Николаева Наталия Евгеньевна

студентка

Юрченко Мария Алексеевна

студентка

Институт промышленных технологий и инжиниринга ФГБОУ ВО «Тюменский индустриальный университет» г. Тюмень, Тюменская область

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ И КОМПЛЕКСАМИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация: в статье представлен краткий обзор актуальности и особенностей формирования эффективной системы управления предприятиями, отраслями и комплексами в условиях инновационного развития. Указаны подходы к организации системы стратегического управления предприятиями, отраслями и комплексами в условиях инновационного развития и представлены практические рекомендации по этапности формировании системы.

Ключевые слова: инновации, потенциал, развитие, управления предприятиями, отраслями и комплексами, субъекты рынка.

В современных условиях глобализации и высокой конкуренции особую значимость приобретают проблемы качества и эффективности осуществления управления субъектами рынка — предприятиями, комплексами и отраслями. Также стоит отметить важный фактор — тенденцию последнего десятилетия — галопирующее развитие инновационной деятельности и перевод ее в лидирующую группу общемировых приоритетных направлений [2].

Так под инновационной деятельностью подразумевается ряд целенаправленных и наукоемких мероприятий, включающий в себя реализацию, как отдельных прогрессивных элементов, так и комплексов процедур, направленных на

прогресс в той или иной области. Среди элементов направления инновационного развития можно выделить следующие:

- объекты интеллектуальной собственности (идеи, патенты и пр.);
- передовые техники и технологии (применение как разработанных, так и разработка новых);
- управленческие решения в различных областях (финансовый менеджмент, стратегический менеджмент и пр.).

Все вышеперечисленные элементы способствуют (и направлены) на повышение эффективности деятельности объектов рынка и стабилизацию их финансового положения (в долгосрочном периоде).

Стоит отметить, что в связи с продолжительным периодом актуальности, рассматриваемой в настоящей статье проблемы, она имеет обширную базу научных исследований как отечественных, так и зарубежных авторов [4].

При этом стоит отметить, что не зависимо от того, что в анализируемых исследованиях представлены решения ряда теоретических и практических проблем, задачи, связанные с потребностью формирования системы стратегического управления субъектами рынка в условиях развития инновационной деятельности, раскрыты недостаточно [3; 6].

Учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод о существенной необходимости формирования подобной системы. Так для ее реализации потребуются следующие мероприятия:

- разработка и актуализация теоретической и методической базы менеджмента;
 - развитие практических инструментов менеджмента;
- формирование целевых показателей для субъектов рынка на различном иерархическом уровне;
- определение способов и точек контроля для сформированных целевых показателей;
 - построение долгосрочных планов по развитию и целям субъекта рынка;
 - обеспечение постоянной адаптации и развития субъектов рынка.
- 2 https://interactive-plus.ru

Для определения возможности реализации предложенной системы, рассмотрим основные черты функционирования субъектов рынка. В данном аспекте целесообразнее проанализируем только внешнюю среду субъектов рынка, так как именно от ее состояния в большей степени зависит реализация предложенной системы [1].

По своей природе внешняя среда является совокупностью контактов с иными различными участниками рынка, оказывающими на субъект прямое или косвенное воздействие. Среди признаков эффективного взаимодействия субъекта с внешней средой необходимо отметить обязательное соответствие его системы стратегического управления с ее требованиям. Эта связь может проявляться в двух формах [6]:

- пассивной адаптации к изменениям во внешней среде;
- активном управлении внешней средой (созданием оптимальных условий).

При стратегическом управлении в условиях развития инновационной деятельности необходимо реализовывать второй тип поведения, когда субъект рынка ставит целью управление внешней средой, путем самоопределения в ее будущем сложном, неопределенном и непредсказуемом состоянии. Так примером наиболее эффективного самоопределения является сформированный стратегический план субъекта, позволяющий ему наращивать и развивать инновационный потенциал.

Стоит отметить, что при изменении как внешней, так и внутренней среды система стратегического управления должна оперативно реагировать на них и вносить соответствующие коррективы в параметры функционирования. Для этого система должна иметь регламентированную форму (способ) обратной связи, которая будет представлять особый коммуникационный канал.

В процессе исследования системы стратегического управления субъектом рынка в условиях развития инновационной деятельности целесообразнее воспользоваться методом изучения системы путем исследования поведения ее подсистем.

Следует отметить, что существует четыре подхода к организации системы стратегического управления субъектом [5]:

- подход «сверху-вниз» особенностью данного подхода является то, что при его использовании руководство субъекта рынка не всегда готово к предоставлению решений, связанных с поставленными целями;
- подход «снизу-вверх» особенностью данного подхода является то, что данный подход может привести к искажению стратегического плана в сторону чрезмерной детализации операционных мероприятий в ущерб основным целям и миссии субъекта рынка;
- интегрированный подход (является комбинацией первых двух) особенностью данного подхода является то, что в силу слияния наиболее эффективных особенностей первых двух подходов, данный подход в наибольшей степени способствует формированию и реализации стратегий, обеспечивающей эффективное использование инновационного потенциала субъекта рынка.

При анализе подсистем целесообразнее выделить функциональную подсистему, которая представляет собой совокупность элементов и связей между ними, позволяющих на заданном множестве условий реализовать конкретный набор задач в условиях инновационного развития субъекта рынка. Необходимо отметить, что рамках функциональной системы определены следующие этапы [3]:

- стратегический анализ;
- стратегическое планирование;
- оценка стратегических альтернатив;
- организация исполнения стратегий субъекта;
- контроль над реализацией стратегий субъекта;
- мотивация развития инновационной деятельности субъекта.

При этом необходимо учитывать, что стратегический анализ – процесс постоянный и выделен в этап для лучшей визуализации функциональной системы стратегического управления субъектом рынка в условиях развития инновационной деятельности. В заключении можно отметить, что рассмотренные этапы внедрения системы стратегического управления субъектом рынка в условиях развития инновационной деятельности достаточно универсальны. Таким образом, при проектировании системы стратегического управления субъектом рынка в условиях развития инновационной деятельности необходимо обеспечить взаимодействия всех элементов на всех его уровнях.

Список литературы

- 1. Анзельм С.В. Методические подходы к оказанию консалтинговых услуг в области управления основными производственными фондами малых и средних промышленных предприятиях / С.В. Анзельм, Н.В. Войтоловский, А.Л. Пименова // Вестник Российской академии естественных наук. 2012. №3. С. 128—135.
- 2. Бляхман Л.С. Глобальный кризис: новая экономическая парадигма // Вестник СПбГУ. Сер. экономика. 2013. №2. С. 12–15.
- 3. Бляхман Л.С. Инфраструктура как ключевой и ограниченно рыночный сектор инновационной экономики // Проблемы современной экономики. 2014. №2. С. 74–79.
- 4. Газман В. Воздействие альтернативных моделей лизинга на финансирование инвестиций // Вопр. Экономики. 2013. №7. С. 87–92.
- 5. Гурова Т. Мы ничего не производим / Т. Гурова, А. Ивантер // Экономический эксперт. 2015. №30–31. С. 41–46.
- 6. Ермолина Л.В. Управление стоимостью компании и стратегическая эффективность // Основы экономики, управления и права. 2012. №4 (4). С. 45–49.