

ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УСЛУГ СЕТЕВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

© 2016 Герасимова Светлана Витальевна

кандидат экономических наук, доцент

Московский государственный медико-стоматологический университет

имени А.И. Евдокимова

127473, г. Москва, ул. Делегатская, д. 20/1

E-mail: lanapost@inbox.ru

Изложены результаты исследований по проблеме развития конкурентоспособности услуг сетевой организации. Предложена методология качественной оптимизации инновационного развития конкурентоспособности услуг. Применено циклическое прогнозирование тенденций развития макроэкономической среды для устранения объективной неопределенности. Для устранения субъективной микроэкономической неопределенности использовано информационно-логическое моделирование реактивных стратегий целевых конкурентов. Объектом оптимизации является сетевой комплекс услуг. Оценка уровня локальной конкурентоспособности услуг принята качественной и содержит лингвистические элементы в трехразрядной шкале.

Ключевые слова: конкурентоспособность, стратегия, развитие, услуга, инновация, сетевая организация.

Современные организации сферы услуг, как правило, имеют сетевую структуру бизнеса, что дает им возможность широкого охвата территориально рассредоточенного рынка сбыта. При этом возникает ситуация, когда одна и та же услуга попадает в различную конкурентную среду. Она становится в различной степени конкурентоспособной, что объясняется отличиями в интенсивности конкуренции, предпочтениях потребителей, емкости сегментов и т.п.

При решении задачи оптимизации инновационного развития конкурентоспособности услуг как фактора их доходности возникают проблемы многовариантности инноваций, неопределенности реактивных стратегий целевых конкурентов, индивидуальной по сегментной динамике предпочтений потребителей, необходимости рациональной синхронизации инновационных проектов с макротенденциями развития экономики и др. В результате оптимизации из действующего спектра услуг должны быть сформированы наборы услуг равного уровня локальной конкурентоспособности и определен целевой набор, в наибольшей степени соответствующий интересам организации, например вариант с наилучшим соотношением: инвестиции / сроки / конкурентоспособность / прибыль.

Первоначально следует установить краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные цели инновационного развития конкурентоспособности.

Особенностью услуг является их нематериальный, качественный характер. Поэтому, на наш взгляд, рациональной является качественная оценка уровня конкурентоспособности с применением трехразрядной лингвистической шкалы: высокий, средний, низкий уровни. В условиях выдвижения разносрочных целей необходимо обоснованно выбрать принципы оптимальности.

Наиболее распространенным на практике является выбор принципа целевой декомпозиции. Этот принцип устанавливает необходимые требования к взаимосвязанности всех целей: краткосрочные цели не должны терять свою оптимальность на периоде среднесрочного планирования, а среднесрочные цели, в свою очередь, не должны терять свою оптимальность на интервале долгосрочного планирования. Сам процесс оптимизации состоит из двух последовательных этапов: нисходящего и восходящего планирования, сначала движение от долгосрочных целей к среднесрочным и далее к краткосрочным. Результатом нисходящего целевого планирования являются условно оптимальные цели. При последующем, восходящем, планировании происходит ресурсная конкретизация условных инвестиционных целей. Формулировка долгосрочных целей, как правило, имеет качественный, содержательный характер, например: “обеспечение долгосрочной конкурентоспособности услуг на уровне не ниже среднего на всех рынках сбыта” или “достиже-

ние высокого уровня перспективной конкурентоспособности услуг на важнейших рынках сбыта". Необходимым условием оптимальности процесса достижения долгосрочных целей является безусловное выполнение комплекса среднесрочных целей инновационного развития услуг. Состав среднесрочных целей представляет собой совокупность соответствующих обязательных инвестиционных мероприятий. Аналогично, необходимым условием оптимальности среднесрочных целей выступает выполнение обязательных краткосрочных целей - инвестиционных мероприятий по развитию конкурентоспособности услуг. Подобная информационно-логическая модель именуется "деревом целей". Последовательная реализация подобной системы целей ведет к оптимизации процесса формирования долгосрочного результата на всем интервале выполнения комплексного инновационного проекта развития конкурентоспособности услуг на базе результатов научно-технического прогресса¹.

Достижение среднесрочных и долгосрочных целей требует выбора определенной базовой конкурентной стратегии инновационного развития услуг: фокусирования, дифференциации, охвата или диверсификации. При выборе стратегии фокусирования объектом инновационного развития является одна услуга, наиболее предпочтительная для инновационного развития с целью достижения в перспективе необходимого уровня конкурентоспособности на одном из сегментов рынка услуг сетевой организации. Стратегия дифференциации предполагает инновационное развитие услуги на двух-трех сегментах. При этом для повышения локальной конкурентоспособности могут быть выбраны разные инновационные проекты в зависимости от конкретных конкурентных ситуаций на каждом сегменте. Стратегия охвата заключается в инновационном развитии услуги на всех территориальных сегментах рынка с применением соответствующих инноваций. Стратегия диверсификации, на наш взгляд, может состоять в создании и инновационном развитии совершенно новой услуги, чья перспективная конкурентоспособность может превысить результат, ожидаемый при использовании других стратегий. Для каждой из перечисленных стратегий следует определить ожидаемый уровень конкурентоспособности в предположении о виде реактивной стратегии целевого конкурента на тех сегментах, где планируется реализация инновационных про-

ектов с целью увеличения уровня конкурентоспособности услуг. Подобный способ устранения неопределенности в решаемой задаче позволяет найти наиболее предпочтительное комплексное проектное решение, оптимальную пропорцию финансирования инноваций с учетом особенностей конкретных территориальных сегментов рынка услуг сетевой организации. Устранение объективной макроэкономической неопределенности внешней среды производится методом циклического прогнозирования. Этот вид прогнозирования в настоящее время считается наиболее предпочтительным².

На наш взгляд, в задаче оптимизации инновационного развития конкурентоспособности территориально распределенных услуг следует учитывать четыре макроэкономических цикла развития национальной экономики: краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный и глобальный. Для циклического макроэкономического прогнозирования динамики развития национальной экономики используются различные подходы и методы информационно-математического моделирования. Основная проблема циклического прогноза заключается в неопределенности параметров циклов и взаимосвязанности циклических процессов. Интервальная оценка краткосрочного цикла составляет 3-4 года, среднесрочного - 8-11 лет, долгосрочного - 18-20 лет, глобального - 45-60 лет. Для выбора конкретных значений периодов циклов Й. Шумпетер предложил использовать принцип их кратности: в среднесрочном цикле содержится три краткосрочных, в глобальном цикле - шесть среднесрочных циклов. Примем, что в долгосрочном цикле - два среднесрочных. Выбранный конкретный вариант периодов должен входить в соответствующие интервалы их значений. Этому условию в наилучшей степени, на наш взгляд, соответствует вектор периодов: $T = (3, 9, 18, 54)$ лет. Для устранения амплитудной неопределенности, по нашему мнению, также можно применить принцип кратности. Примем амплитуду краткосрочного цикла за единицу. Тогда амплитуда среднесрочного цикла равна трем; амплитуда долгосрочного цикла равна шести, а амплитуда глобального цикла равна 18. В этом случае вектор амплитуд циклов имеет вид $A = (1, 3, 6, 18)$. Для устранения фазовой неопределенности нами предложен принцип кризисной синхронизации циклов. Этот принцип заключается в предположении, что в 2008 г. все циклы находились в

фазе спада. Для идентификации момента кризиса для каждого цикла нами предложено использовать гипотезу инерционности циклов с оценкой величины лага на основе принципа кратности. Примем, что лаг краткосрочного цикла составляет один год. То есть при наступлении кризиса субъекты экономики имеют запас ресурсов для продолжения хозяйственной деятельности сроком в среднем на один год. Лаг среднесрочного цикла примем 3 года. Это означает, что в условиях кризиса остановится финансирование инновационных проектов, находящихся в начальной стадии выполнения, но обязательно продолжатся проекты, находящиеся в завершающей стадии. Запаздывание долгосрочного цикла составит 6 лет. То есть в течение шести лет будет продолжаться строительство производственных объектов недвижимости с высокой степенью готовности. Инерционность глобального цикла примем равной 18 годам. Это вызвано стремлением государства и бизнеса максимально долго использовать в экономике действующий, "старый" технологический уклад³.

В настоящее время сущность технологического уклада национальной экономики заключается в массовом использовании технологии сжигания углеводородов для получения продуктов конечного потребления и производственного назначения. Создание альтернативного технологического уклада находится в начальной стадии. Основой для перехода на новый технологический уклад служат современные открытия в сферах компьютерных телекоммуникаций, нанотехнологии, геномной инженерии, космоса и др. Предстоит создание в экономике совершенно новых взаимосвязанных отраслей, образующих кластер базисных инноваций. Таким образом, вектор циклического лага получает вид $L = (1, 3, 6, 18)$ лет.

Для осуществления прогноза нами предложено выбрать аддитивную модель, состоящую из суммы циклической и нециклической составляющих. Нециклическая составляющая имеет вид линейной модели, т.е. моделирует достигнутый уровень ВВП и тренд развития национальной экономики. За предыдущие триста лет рост мирового ВВП увеличивался на 1 % в каждом последующем столетии. Это означает, что цивилизационный цикл мировой экономики в настоящее время находится в стадии перехода от режима нелинейного роста к режиму стабилизации темпа развития. Есть основания предположить,

что его интервальная оценка в XXI в. составит 3-4 %. Приведенные конкретные значения параметров макроэкономических циклов позволили нам получить долгосрочный прогноз макротенденций развития ВВП РФ, который заключается в прекращении экономического роста начиная с 2014 г., трехлетней рецессии - до 2017 г., в медленном экономическом росте с темпом около 1,5 % до 2020 г., в ограниченном экономическом росте с темпом примерно 3-4 % на дальнейшую перспективу. Полученный прогноз позволил сделать вывод, что текущий период является наиболее благоприятным для инвестиций в инновационное развитие конкурентоспособности услуг сетевой организации.

Устранение субъектной макроэкономической неопределенности производится на основе анализа долгосрочной государственной политики и стратегии развития национальной экономики в сфере услуг путем изучения основных мероприятий по государственному регулированию рынка. Эти мероприятия заключаются в реализации смешанной инновационной стратегии.

Первая стратегия состоит в создании благоприятного инвестиционного климата для территорий опережающего развития. Особенность развития этих территорий заключается в принадлежности к кластеру технологий нового, шестого, технологического уклада. Эти проекты весьма капиталоемки, имеют долгосрочный характер, ведут к получению результатов в дальней перспективе, направлены на достижение стратегической конкурентоспособности национальной экономики. Второе направление экономического развития страны является среднесрочным и опирается на так называемую имитационную инновационную стратегию. Сущность этой стратегии состоит в технологической модернизации экономики на основе приобретения у развитых стран относительно недорогих, но широко апробированных передовых технологий, доказавших на практике свою безусловную конкурентоспособность по сравнению с технологиями, используемыми у нас в настоящее время. Эта стратегия имеет среднюю капиталоемкость и быструю окупаемость.

Третья стратегия заключается в применении псевдоинноваций, т.е. в активном использовании небольшого остаточного потенциала действующего оборудования. Эта стратегия является краткосрочной, имеет низкую капиталоемкость и основана на интенсификации труда.

Как видим, комплексная стратегия развития национальной экономики рационально синхронизирована с макротенденциями в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе, обеспечивает в перспективе плавный переход экономики в режим экономического роста.

Для устранения объективной микроэкономической неопределенности внешней среды следует оценить перспективную динамику развития рынка услуг. По-видимому, в краткосрочной перспективе произойдет увеличение ценовой эластичности спроса. Для устранения субъективной микроэкономической неопределенности следует принять предположение о комплексе территориально распределенных реактивных конкурентных стратегий целевых конкурентов и ожидаемом результате - качественном прогнозе ожидаемых уровней конкурентоспособности на каждой территории.

Приведем иллюстративный пример комплексного анализа проблем инновационного развития конкурентоспособности сетевой организации сферы стоматологических услуг. В настоящее время стоматологические клиники, как правило, имеют территориально распределенную структуру организации, состоящую из базовой клиники и других, подчиненных ей клиник. Каждая из них имеет свои особенности по составу пациентов, технической оснащенности, спектру услуг, коллективу врачей и т.п. Рассмотрим для простоты сеть из трех клиник, одна из которых является базовой. Базовая клиника выполняет функцию центра в двухуровневой системе управления процессом оказания стоматологических услуг населению. Каждая из услуг имеет свой уровень конкурентоспособности на каждом территориальном рынке. Для его качественной оптимизации выберем трехразрядную лингвистическую шкалу: “низкий”, “средний”, “высокий” уровни конкурентоспособности услуги. Примем, для примера, что в текущей ситуации некоторая стоматологическая услуга на первом рынке имеет уровень конкурентоспособности “средний”, а на втором и третьем - “низкий”. Пусть целью инновационного развития конкурентоспособности услуги является обеспечение на всех рынках ее конкурентоспособности на уровне не ниже “среднего”. Как видим, перспективная цель состоит из двух подцелей: повысить уровень конкурентоспособности на втором и третьем рынках до уровня “средний”. Для этого потребуются два разных инновационных проекта, так как второй и третий территориальные

рынки различны по своим ключевым характеристикам. Тем не менее предположение о реактивных стратегиях целевых конкурентов на каждом рынке в данном конкретном случае может быть одинаковым: для удержания достигнутого уровня конкурентоспособности им вполне достаточно применение псевдоинноваций, так как выбор второй и третьей клиниками стратегии псевдоинноваций в данной рыночной ситуации никак не изменит текущего, “низкого” уровня конкурентоспособности услуги. Выбор проекта имитационных инноваций (стратегии следования за лидером) также не сможет обеспечить целевого уровня конкурентоспособности, поскольку основан на создании услуги-аналога, не обладающего достаточными конкурентными преимуществами в восприятии пациентов ввиду применения целевым конкурентом опережающей реактивной стратегии, имеющей оперативный и низкокзатратный характер⁴.

Таким образом, можно сделать вывод, что для достижения цели следует применить модифицирующие инновации. Данная стратегия является капиталоемкой и не дает быстрого результата. Если предположить, что целевые конкуренты откажутся от развития конкурентоспособности услуги на основе псевдоинноваций, то целесообразно последовательно реализовать два инновационных проекта - имитационный и псевдоинновационный. Первый проект позволит “догнать” конкурентный аналог, а второй - незначительно “опередить” и, таким образом, перейти на целевой уровень конкурентоспособности - “средний”. Применение в рассуждениях принципа максимального гарантированного результата, требующего использования пессимистической гипотезы о применении целевым конкурентом реактивной инновационной стратегии псевдоинноваций, приводит к выводу, что для достижения поставленной цели следует на втором и третьем рынках применить стратегию модифицирующих инноваций. Использование стратегии модифицирующих инноваций в задаче оптимизации развития продуктовой конкурентоспособности требует от услуги наличия некоторого инновационного потенциала. Достижение целевого уровня конкурентоспособности услуги может потребовать использования всего имеющегося инновационного потенциала или его части. Не исключен вариант, что этого потенциала окажется недостаточно для достижения целевого уровня конкурентоспособности ус-

луги. Альтернативой в таком случае является применение базисной инновации, т.е. создание совершенно новой услуги, качественно превосходящей старую услугу в удовлетворении актуальной стоматологической потребности.

Для решения задачи оптимизации развития конкурентоспособности услуги на основе модифицирующих инноваций, по нашему мнению, потребуется моделирование соответствующей производственной функции по каждому набору ее потребительских характеристик, формируемых по правилу “7π”. Такая производственная функция позволяет установить взаимосвязь между новым уровнем качества набора с величиной соответствующих инвестиций. Метод производственных функций открывает возможность решения задачи оптимизации развития конкурентоспособности услуги по критерию минимума срока инновационного проекта с учетом ресурсных ограничений. Инновационный цикл проекта модифицирующих продуктовых инноваций, как правило, имеет последовательную структуру и предполагает выполнение четырех мероприятий: модификация услуги и создание опытного образца, модификация технологии ее оказания, создание производственных возможностей для массового ее предоставления и коммерциализация новой услуги. Минимизация срока такого проекта производится путем максимально возможной интенсивности финансирования. В стоматологии подобный инновационный цикл охватывает период в полтора-два года. На наш взгляд, модификации подлежат потребительские характеристики стоматологической услуги, наиболее приоритетные

для пациентов, менее капиталоемкие и наиболее оперативные в усовершенствовании.

Синхронизация инновационного проекта с внешней средой заключается в максимальном его согласовании с динамикой развития макроэкономического инновационного цикла. Из полученного нами прогноза следует, что наиболее благоприятным для осуществления стоматологической клиникой модифицирующих инноваций является период с 2012 по 2018 г. В этот период инновационный макроэкономический цикл находится в фазе роста с последующей краткосрочной стабилизацией. То есть в рассмотренном примере наиболее предпочтительным, на наш взгляд, является реализация проекта модифицирующих инноваций в течение ближайших двух лет начиная с 2016 г. Это позволит с высокой вероятностью добиться в краткосрочной перспективе целевого уровня конкурентоспособности услуги - “среднего” на всех трех рынках сбыта.

¹ Герасимова С.В. Инновации как фактор развития конкурентоспособности услуг стоматологических клиник // Наука и образование в XXI веке : сб. науч. тр. по материалам Междунар. науч.-практ. конф., 30 сент. 2013 г. / М-во образования и науки РФ. Тамбов, 2013.

² Герасимова С.В. Особенности управления развитием конкурентоспособности услуг // Социально-экономические проблемы современной российской экономики : кол. монография. Москва, 2013.

³ Меньшиков С.М., Клименко Л.А. Длинные волны в экономике. Москва, 2014. С. 288.

⁴ Гуськова М.Ф., Стерликов П.Ф., Стерликов Ф.Ф. К вопросу оценки бизнеса // Экономические науки. 2016. №9 (142). С. 30-36.

Поступила в редакцию 06.11.2016 г.