

УДК 658.5

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО КЛАСТЕРА МОГИЛЕВСКОГО РЕГИОНА

Т.В. Пузанова, И.В. Дроздова

Белорусско–Российский университет, puzanovat@tut.by

В настоящее время, в условиях динамичных инновационных процессов на первый план выходит проблема создания экономических механизмов, которые будут быстро подстраиваться к постоянно изменяющейся внешней среде. Одним из таких механизмов является инновационный кластер, который способствует повышению конкурентоспособности экономики и интенсификации

механизмов частно–государственного партнерства. В Могилевском регионе функционирует ЗАО "Технологический парк Могилев", который является элементом инновационной инфраструктуры. Ему первому в Республике Беларусь 29 ноября 1999 года Государственный комитет по науке и технологиям присвоил официальный статус научно–технологического парка. Технопарк создает благоприятные условия для развития предпринимательства в научно–технической сфере, а также оказывает консалтинговые, маркетинговые, информационные услуги и экспертную помощь предприятиям любой формы собственности. Недавно в технологическом парке начала работать стартап–школа, в которой успешные предприниматели научат, как запустить свой бизнес. В связи с тем, что сейчас происходит расширение инновационных процессов во всех сферах производственно–хозяйственной деятельности, возникает необходимость повышения эффективности функционирования технологического парка для ускорения процессов диффузии и коммерциализации инноваций.

Целью данной работы является поиск путей повышения эффективности деятельности ЗАО "ТПМ" на основе расширения спектра услуг.

Информационные услуги ЗАО "ТПМ" включают организацию переговоров, совещаний, конференций, бизнес–встреч, семинаров на основе предоставления в аренду современных конференц–помещений и оборудования. **Следует отметить, что аренда конференц–помещений в Республике Беларусь сегодня является востребованной услугой.** Так большинство представителей гостиничных комплексов Беларуси отмечают, что с каждым годом конференц–зал становится все более популярным средством для проведения конференций, что приносит постоянный и гарантированный доход [1].

Анализ уровня конкуренции рынка данного вида услуги в Могилеве показал, что такие конференц–услуги оказывают ряд организаций, наиболее значимыми из которых являются гостиница "Могилев" и гостиница "Турист".

Оценка проводилась по всем конференц–помещениям ЗАО "ТПМ" с выбором для каждого из них наиболее значимого конкурента. Для повышения объективности оценки применялись метод построения радара конкурентоспособности, не учитывающий значимость факторов, и разностный метод, позволяющий учесть их важность. В качестве критериев оценки были выбраны следующие: площадь помещения, арендная плата за 1 час, арендная плата за 1 м², вместимость, оборудование, которое входит в арендную плату, дополнительные услуги и бесплатная услуга Wi–Fi. На рисунке приведен радар конкурентоспособности для комнаты переговоров ЗАО "ТПМ" и гостиницы "Могилев".

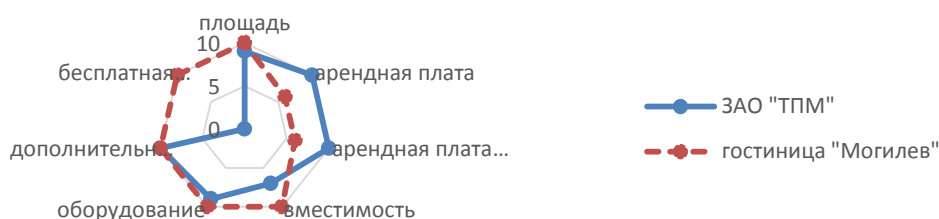


Рисунок – Радар конкурентоспособности для комнаты переговоров

В результате уровень конкурентоспособности ЗАО "ТПМ" составил 0,9, что свидетельствует о преимуществе основного конкурента, которому предприятие уступает в площади, вместимости и отсутствии бесплатного Wi–Fi, несмотря на более низкую арендную плату. Аналогично проводилась оценка конкурентоспособности для учебного класса и конференц–зала соответственно.

Анализ показал, что для этих помещений технопарк уступает своим основным конкурентам по тем же показателям. Поэтому данный вид услуг для ЗАО "ТПМ" должен постоянно совершенствоваться за счет постоянного обновления оборудования и предоставления в аренду такой современной технологии, как видеоконференции.

Однако разностный метод выявил, что при наибольшей важности арендной платы, имеющегося оборудования, площади помещения, конкурентоспособность технопарка выше. Так интегральный коэффициент качества комнаты переговоров для ЗАО "ТПМ" составил 0.228, а для гостиницы «Могилев» – 0.357, что говорит о большем отклонении факторов конкурента от наилучших значений.

Применение нескольких методов оценки качества услуги позволяют выявить степень ее соответствия потребительским ожиданиям и определить уровень ее конкурентоспособности относительно имеющихся аналогов, а также дают возможность корректировать перечень предлагаемых услуг в соответствии с требованиями потребителей.

Возможности данной услуги аренды можно расширить на основе применения такого нового направления, как коворкинг. Коворкинг – это принцип организации рабочего пространства, который позволяет независимым и свободным участникам максимально комфортно и с наибольшей эффективностью вести свою деятельность за счет гибкой комбинации услуг и грамотно организованного рабочего микроклимата, а также стимулирует обмен мнениями и генерацию новых идей посредством взаимодействия между участниками коворкинг-центров. Он направлен на стимулирование самой первой стадии инновационного процесса – формирование идей [2]. Эта услуга предназначена для начинающих предпринимателей и фрилансеров.

На сегодняшний день ЗАО "ТПМ" также занимается такими консалтинговыми услугами, как бизнес-планирование и помощь в ведении бухгалтерского учета. Под консалтингом понимают любую помощь, оказываемую внешними консультантами в решении той или иной проблемы. Основная его цель заключается в улучшении качества руководства, повышении эффективности деятельности компании в целом и увеличении индивидуальной производительности труда каждого работника. Анализ рынка консалтинговых услуг Беларуси показал, что более 40% занимает операционный консалтинг, около 25% – финансы и аудит, примерно 14% – разработка стратегии развития, 21% – прочие категории.

Анализ рынка консалтинговых услуг Могилевского региона показал, что наиболее востребованы юридические, бухгалтерские услуги и услуги в сфере экологии и охраны труда. Индивидуальные предприниматели и малые предприятия в основном оказывают юридические и бухгалтерские услуги, качество которых недостаточно высокое. Что касается услуг в сфере экологии и охраны труда, то в Могилеве лишь немногие предприятия способны оказать данный вид услуг. Для оценки спроса и прогноза возможных клиентов необходима оценка конкурентоспособности консалтинговых услуг ЗАО "ТПМ" аналогично оценке конференц-услуг с учетом профессионального потенциала персонала технопарка.

В процессе развития бизнеса постоянно появляются новые виды услуг. Одной из таких услуг является коучинг, который представляет собой профессиональную помощь сотруднику компании в определении и достижении его бизнес-целей. Он нацелен на быстрое повышение навыков руководителя или исполнителя в целях эффективного решения бизнес-задач. Профессиональный коуч (тренер в коучинге) не дает советов – наоборот, он задает вопросы. Но в результате этих вопросов клиент четко формулирует для себя свои цели, проясняет стоящую перед ним задачу и находит оптимальные пути ее решения. Для оказания данного вида услуг у технопарка имеются все возможности: специально оборудованные помещения для индивидуального и группового коучинга, информационная база, позволяющая организации осуществлять поиск профессионального коуча и клиентов, нуждающихся в тренинге.

Таким образом, в работе выявлены пути повышения эффективности деятельности ЗАО "ТПМ" на основе расширения спектра консалтинговых услуг, дана оценка требуемых затрат на их организацию и ожидаемых результатов с учетом прогноза спроса потенциальных потребителей. Реализация этих предложений нацелена на развитие регионального инновационного кластера.

Список использованных источников:

1. Аренда конференц-зала [Электронный ресурс]/Аренда зала: [портал], 2006 – 2017. – Режим доступа: <http://www.arendazala.by/wiki/8>. – Дата доступа: 04.03.2017.
2. Марьина С.К., Рудакова О.Ю. Коворкинг как элемент инновационной инфраструктуры [Электронный ресурс]/ Международный институт экономики, менеджмента и информационных систем. – Режим доступа: http://www.econ.asu.ru/index.php?id_html=274&fr=5. – Дата доступа: 16.03.2017.