**Почему сегодня «работает» стратегия, построенная на амбициях?**

**Why does a strategy built on ambition “work” today?**

Волкова Екатерина Геннадьевна

студент, Россия, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Высшая школа менеджмента

Анохина Марина Егоровна, научный руководитель,

Кандидат экономических наук, доцент базовой кафедры

управления инновационной и промышленной политикой

Россия, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова,

Volkova Ekaterina Gennadyevna

student, Russia, Plekhanov Russian University of Economics,

Graduate School of Management

Anokhina Marina Yegorovna, scientific supervisor,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Basic Department

of Management of Innovation and Industrial Policy

Russia, Plekhanov Russian University of Economics,

**Аннотация**

В статье обосновывается актуальность в современном бизнесе подхода к разработке стратегии, основанной на амбициях. Раскрываются причины, по которым компании, вопреки рискам и ограничениям, выбирают амбициозные цели, ведущие к успеху в сложном и динамичном окружении. На основе оценки деятельности успешных компаний определяются ключевые факторы, способствующие эффективной реализации амбициозных стратегий. Учитывая текущие тенденции и вызовы, подчеркивается важность инноваций, мотивации и гибкости для стратегического успеха бизнеса.

**Abstract**

The article substantiates the relevance of the approach to developing a strategy based on ambitions in modern business. It reveals the reasons why companies, despite risks and limitations, choose ambitious goals that lead to success in a complex and dynamic environment. Based on the assessment of the activities of successful companies, key factors contributing to the effective implementation of ambitious strategies are determined. Taking into account current trends and challenges, the importance of innovation, motivation and flexibility for the strategic success of a business is emphasized.

**Ключевые слова**: стратегия, амбиции, инновации, мотивация, вызовы, цели.

**Key words**: strategy, ambitions, innovation, motivation, challenges, goals.

**Введение**

В мире бизнеса, где конкуренция постоянно усиливается, амбиции становятся ключевым фактором успеха компании. Амбиции - это движущая сила, которая побуждает компанию к постоянному росту, инновациям и достижению поставленных целей. Сегодня стратегия, основанная на амбициях, является необходимым элементом успеха для любой компании [7]. Обоснованием данного утверждения являются следующие положения.

Амбициозные цели мотивируют персонал. Когда у сотрудников компании есть ясное понимание целей и видение будущего, это способствует усилению их энергии и эффективности в работе. Амбициозные сотрудники готовы принимать вызовы, искать инновационные решения и стремиться к постоянному совершенствованию.

Кроме того, амбиции побуждают к инновациям. Компании, действия которых сопряжены с амбициями, постоянно стремятся к улучшению своих продуктов и услуг, ищут новые рыночные возможности и разрабатывают инновационные подходы к бизнесу. Это постоянное стремление к развитию и инновациям помогает компании оставаться конкурентоспособной в быстро меняющейся среде.

Наконец, амбиции помогают компании преодолевать трудности и кризисы [6]. Времена перемен требуют от компаний гибкости, упорства и решительности. Амбициозные компании видят в каждом вызове шанс для роста и развития, что позволяет им эффективно преодолевать вызовы и двигаться вперед даже в самых сложных ситуациях.

На основании данных положений исследуются сущность, содержание и специфика стратегии бизнеса, основанная на амбициях как инструмент управления в условиях современных вызовов.

**Результаты исследования**

Стратегия компании, построенная на амбициях, - это не просто план действий, а мощный компас, указывающий направление к вершинам успеха. Она предполагает смелый и новаторский подход, где стремление к выдающимся результатам является движущей силой. В ее основе лежит создание четких, амбициозных целей, которые служат маяком для каждого сотрудника, задавая вектор для всей компании. Амбиции компании, как правило, проявляются в стремлении занять лидирующие позиции на рынке, разработать уникальные продукты или услуги, значительно увеличить свою долю рынка, расширить географию деятельности и выйти на новые, перспективные рынки. [5].

Основная мысль стратегии, построенной на амбициозных целях, заключается в том, что сами по себе эти цели должны стимулировать мотивацию и воодушевлять весь коллектив сотрудников к совместному достижению поставленных задач [1]. Данная концепция амбициозной стратегии охватывает следующие аспекты:

* компания должна иметь ясное видение своего будущего и амбициозные цели, которые будут стимулировать ее к постоянному развитию и совершенствованию. Цели должны быть конкретными, измеримыми и реалистичными, чтобы вся команда понимала, к чему стремиться;
* компания должна постоянно искать новые идеи, решения и подходы к бизнесу. Инновации позволят компании оставаться конкурентоспособной, привлекать новых клиентов и расширять свое присутствие на рынке;
* руководство компании должно уметь мотивировать сотрудников, делиться своими амбициями и вдохновлять их на достижение общих целей. Управление амбициями внутри компании помогает создать единую команду, работающую в направлении общего успеха;
* компания должна быть гибкой и способной быстро реагировать на изменения внешней среды. Готовность к адаптации и изменениям помогает компании сохранять конкурентное преимущество и успешно преодолевать трудности.

Таким образом в целом, стратегия компании, основанная на амбициях, предполагает постоянное стремление к достижению высоких результатов, инновационный подход к бизнесу и мотивацию всей команды на пути к общим целям [8].

Необходимо понимать, что стратегия компании, построенная на амбициях, как и любая другая стратегия, не лишена ограничений.

Одним из основных критических аспектов амбициозной стратегии является риск переосуществления. Когда компания ставит перед собой слишком амбициозные цели, существует вероятность того, что она может потерять фокус, ресурсы, имидж, пытаясь достичь неосуществимое [4].

Другим ограничением стратегии, основанной на амбициях, является недостаток реализма в постановке целей. Иногда компании увлекаются своими амбициями до такой степени, что теряют связь с реальностью и возможностями достижения поставленных целей. Нереалистичные цели приводят к разочарованию, демотивации сотрудников и неэффективному использованию ресурсов.

Еще одним критическим аспектом стратегии, основанной на амбициях, является отсутствие устойчивости. Когда компания стремится к постоянному росту и развитию, она порой сталкивается с проблемой поддержания этого роста в долгосрочной перспективе. Недостаток устойчивости, в свою очередь, приводит к нестабильности бизнеса и затруднениям в сохранении конкурентных позиций.

Ограничением амбициозной стратегии также является риск износа ресурсов компании. Постоянное стремление к достижению сложных целей приводит к истощению финансовых, человеческих и временных ресурсов компании.

В результате можно сделать вывод о том, что компании очень важно найти баланс между амбициями и реализмом, поддерживать свою устойчивость и эффективно управлять ресурсами, чтобы обеспечить динамичный и успешный рост бизнеса.

Оценка деятельности успешных компаний позволила определить основные преимущества и недостатки амбициозной стратегии (табл. 1). Прежде всего следует однозначно указать на то, что основой успеха каждой из рассмотренных компаний действительно являлась амбициозная стратегия. Даже отдельные ограничения ее использования, не смогли преломить положительный тренд в развитии каждого из бизнесов. Закономерным встает вопрос о механизме разработки и реализации подобной стратегии.

Прежде всего, при разработке стратегии, основанной на амбициях, компании следует начать с определения четкого и вдохновляющего видения своего будущего. Это видение должно быть с вызовом, но в то же время реалистичным и достижимым. Помимо этого, компания должна сформулировать конкретные цели, которые будут служить мотивацией для всей команды и вести ее на путь успеха.

Также для успешной реализации стратегии, основанной на амбициях, компания должна поощрять инновации и креативность в своей деятельности. Важно постоянно искать новые идеи, решения и подходы к бизнесу, которые помогут компании выделиться на рынке и привлечь новых клиентов.

Руководство организации играет решающую роль в успешном осуществлении стратегии, основанной на амбициозных целях.

Лидерам необходимо обладать способностью мотивировать сотрудников, эффективно доносить свои видение и цели, вдохновляя коллектив на достижение общих результатов. Важным аспектом является формирование единого сплоченного коллектива, работающего в направлении общего успеха, а также обеспечение рационального управления ресурсами компании.

И наконец, отметим, что организациям, выстраивающим свою деятельность на основе амбициозных целей, необходима адаптивность и оперативность в реагировании на изменения во внешней среде для поддержания конкурентоспособности.

Таблица 1 – Преимущества и недостатки стратегии, построенной на амбициях с примерами компаний

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Преимущество стратегии** | **Недостаток стратегии** | **Пример компании** |
| Инвесторы, как правило, благосклонно относятся к компаниям с амбициозными стратегиями, поскольку они свидетельствуют о потенциале роста бизнеса и наличии ценности для акционеров. | Амбициозные стратегии могут быть трудными для достижения, и неудачи могут привести к потере доверия со стороны сотрудников, инвесторов и клиентов. | «Майкрософт» |
| Амбициозные стратегии вдохновляют и мотивируют сотрудников, побуждая их выходить за рамки своих возможностей. | Чрезмерно амбициозные стратегические цели приводят к выгоранию сотрудников, если они не будут обеспечены соответствующими ресурсами и поддержкой [9]. | «Amazon» |
| Амбициозные стратегии стимулируют инновации и творческое мышление, поскольку сотрудники ищут новые и творческие способы их достижения. | Организации должны быть реалистичны в оценке своих возможностей и не ставить перед собой чрезмерно амбициозных целей, которые могут привести к разочарованию и неудачам. | «Tesla» |
| Когда сотрудники вдохновлены и мотивированы, они, как правило, демонстрируют повышенную производительность и эффективность. | Азарт достижения амбициозных целей может привести к тому, что организации недооценят потенциальные риски и не примут соответствующих мер по их смягчению. | «SpaceX» |
| Организации, реализующие стратегии, основанные на амбициях, как правило, имеют более высокие показатели удержания сотрудников, поскольку сотрудники чувствуют себя ценными и востребованными. | Стратегии, основанные на амбициях, могут быть подвержены недостатку планирования, поскольку организации могут слишком сосредоточиться на конечной цели, пренебрегая практическим аспектами реализации. | «Apple» |

*Источник: составлено авторами*

Итак, становится понятно, почему на сегодняшний день компании активно используют данную стратегию. К примеру, известная американская компания «Amazon» прославлена своим постоянным стремлением к инновациям [2]. Ее амбиции в концентрированной форме заключаются в том, чтобы стать первой среди своих конкурентов в мире. Безусловно это мотивирует бизнес к постоянному расширению деятельности, о чем свидетельствует траектория развития компании от онлайн-книжного магазина до конгломерата [10].

Компания «Tesla» заслуживает особого внимания в контексте развития зелёной энергетики. Её миссия заключается в демократизации электромобилей и широком внедрении возобновляемых источников энергии. Данная стратегия привлекает инвесторов, заинтересованных в позитивных преобразованиях в промышленности, энергетическом секторе и обществе в целом [3].

Опыт зарубежных компаний безусловно является поучительным в силу как научного обеспечения, так и практической реализации стратегии, основанной на амбициях. Однако в то же время, российская бизнес-практика обладает своими уникальными особенностями. В свете современных геополитических и экономических вызовов, отечественным предприятиям необходимо более активно искать эффективные подходы к стратегическому управлению. При этом, в ряде случаев, они демонстрируют даже более прогрессивные результаты применения амбициозных стратегий по сравнению с зарубежными аналогами.

Примером может быть сеть розничных магазинов «Магнит». Эта компания известна почти каждому гражданину РФ. «Магнит» постоянно расширяет свой ассортимент, появляется все больше торговых точек в различных форматах. Даже в самых отдаленных от крупных мегаполисов поселках присутствует эта компания. «Магнит» несомненно является уникальной компанией в российском ритейле. Успех в деятельности в большей степени обеспечен четкой амбициозной целью - стать крупнейшей розничной сетью в России.

Другим примером является отечественная компания «Оzon», которая успешно лидирует на российском рынке электронной коммерции. Своим активным инвестированием в перспективные проекты и развитие собственных брендов компания уверенно движется к достижению своей амбициозной цели - стать ведущей электронной торговой площадкой экосистемного типа. «Ozon» занимает 2-е место среди 5 крупнейших игроков на рынке e-commerce. Компании уступает только компании «Wildberries», которая имеет большую долю рынка, географию доставки, GMV и другие основные показатели эффективности деятельности маркетплейса. За последние 3 года компания «Ozon» увеличила капитальные затраты, поскольку продолжала инвестировать в инфраструктуру фулфилмента и доставки, а также открыла фулфилмент-центры в Москве и ряде регионов России. Основным инструментом разработки и реализации стратегии компании, основанной на амбициях, является выстроенная в компании система управления знаниями (рис.1).

**Система управления знаниями**

**Технологическая составляющая**

-инструменты, обеспечивающие информационные процессы Ozon;

- оборудование и ПО для сотрудников;

- базы знаний Ozon;

- техническая поддержка

**Организационная составляющая**

- подразделения по управлению знаниями;

-подразделения по обучению и развитию сотрудников;

- система мотивации сотрудников, вовлеченных в процесс обмена знаниями

Корпоративная культура доверия

Рисунок 1 – Система управления знаниями как инструмент амбициозной стратегии компании «Ozon»

Среди российских компаний также можно выделить ГК «ФСК», которая и в это непростое время, когда действуют масштабные ограничения в строительной сфере, активно использует в своей деятельности амбиционную политику. Главный девиз компании в работе - "Превосходя ожидания". Компания одной их первых реализовала масштабный проект по digital-трансформации маркетинга, который позволил ей выйти на максимальный уровень цифровой зрелости.

Ярким примером реализации стратегии, построенной на амбициозных целях, служит российская технологическая компания «Яндекс». Начиная свою деятельность как поисковая система, компания впоследствии значительно расширила сферу своей активности, охватывающую интернет-сервисы, онлайн-рекламу, облачные технологии, автономные технологии и ряд других инновационных направлений.

Основной целью «Яндекса» является создание масштабной экосистемы продуктов и услуг, ориентированной на российский рынок. Компания активно инвестирует в исследования и разработки, поощряя инновации и креативность. Регулярно «Яндекс» представляет новые продукты и сервисы, призванные удовлетворить потребности пользователей и решить их актуальные проблемы. К числу успешных разработок компании относятся такие сервисы, как «Яндекс.Маркет», «Яндекс.Такси», «Яндекс.Дзен» и другие. Руководство компании придерживается политики активного стимулирования сотрудников к достижению высоких показателей. Для этого создаются благоприятные условия для работы, приветствуется инициатива и предлагаются возможности для профессионального роста. Управление ресурсами и проектами осуществляется в полном соответствии со стратегическими целями компании.

**Выводы**

Подводя итог, следует подчеркнуть, что стратегия, ориентированная на амбициозные цели, представляет собой действенный механизм стимулирования персонала, повышения производительности труда и активизации инновационных методов работы. В контексте непрерывного общественного прогресса и трансформации деловой среды, компании с амбициозными стремлениями будут неизменно опережать конкурентов, менее ориентированных на достижение значимых результатов, и определять общие направления развития в будущем.

**Библиографический список**

1. Вартанян, А. Привлечение и удержание талантов в эпоху амбиций. LinkedIn, 2022. URL: <https://www.linkedin.com/pulse/attracting-retaining-talent-age-ambition-anush-vardanyan>
2. Годовой отчет Amazon за 2022 год. URL: [https://ir.aboutamazon.com/annual-reports-and-proxies /](https://ir.aboutamazon.com/annual-reports-and-proxies%20/)
3. Годовой отчет Tesla за 2022 год. URL:<https://ir.tesla.com/annual-reports>
4. Идрисов А. Стратегия, основанная на ключевых компетенциях и динамических способностях компании [электронный ресурс]. – Электрон. дан. – URL:: [www.strategy.ru](http://www.strategy.ru) .
5. Коллинз, Джим. Построенные на века. Привычки мышления компаний-лидеров / Джим Коллинз, Джерри Поррас. - М. : Манн, Иванов и Фербер, 2010. - 368 с.
6. Крейнер, С. Необходимость амбиций: как создать видение, которое увлекает. Гарвардский бизнес-обзор, 2020. URL: <https://hbr.org/2020/01/the-imperative-of-ambition-how-to-create-a-vision-that-excites>
7. Михалев О.В., Москаленко М.Н. Управленческие стратегии предприятий: устойчивость и эффективность : монография / О.В. Михалев, М.Н. Москаленко. – Омск: Изд-во ОмГПУ, 2008 – 160 с. – ISBN 978-5-8268-1243-3
8. Нортон Д. Управление стратегией есть управление преобразованием [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. URL: [www.intalev.ru/index.php](http://www.intalev.ru/index.php).
9. Daniele, Palumbo Amazon at 25: The story of a giant / Palumbo Daniele. — Текст: электронный // BBC News: [сайт]. — URL: <https://www.bbc.com/news/business-48884596>
10. Mark, Hall Amazon.com / Hall Mark. — Текст: электронный // Britannica: [сайт]. — URL: <https://www.britannica.com/topic/Amazoncom>

**References**

1. Vartanyan, A. Privlechenie i uderzhanie talantov v epohu ambicij. LinkedIn, 2022. URL: <https://www.linkedin.com/pulse/attracting-retaining-talent-age-ambition-anush-vardanyan>

2. Godovoj otchet Amazon za 2022 god. URL: [https://ir.aboutamazon.com/annual-reports-and-proxies /](https://ir.aboutamazon.com/annual-reports-and-proxies%20/)

3. Godovoj otchet Tesla za 2022 god. URL: <https://ir.tesla.com/annual-reports>

4. Idrisov A. Strategiya, osnovannaya na klyuchevyh kompetenciyah i dinamicheskih sposobnostyah kompanii [elektronnyj resurs]. – Elektron. dan. – URL: [www.strategy.ru](http://www.strategy.ru).

5. Kollinz, Dzhim. Postroennye na veka. Privychki myshleniya kompanij-liderov / Dzhim Kollinz, Dzherri Porras. - M. : Mann, Ivanov i Ferber, 2010. - 368 s.

6. Krejner, S. Neobhodimost' ambicij: kak sozdat' videnie, kotoroe uvlekaet. Garvardskij biznes-obzor, 2020. URL: <https://hbr.org/2020/01/the-imperative-of-ambition-how-to-create-a-vision-that-excites>

7. Mihalev O.V., Moskalenko M.N. Upravlencheskie strategii predpriyatij: ustojchivost' i effektivnost' : monografiya / O.V. Mihalev, M.N. Moskalenko. – Omsk: Izd-vo OmGPU, 2008 – 160 s. – ISBN 978-5-8268-1243-3

8. Norton D. Upravlenie strategiej est' upravlenie preobrazovaniem [Elektronnyj resurs]. – Elektron. dan. – URL: [www.intalev.ru/index.php](http://www.intalev.ru/index.php).

9. Daniele, Palumbo Amazon at 25: The story of a giant / Palumbo Daniele. — Tekst: elektronnyj // BBC News: [sajt]. — URL: <https://www.bbc.com/news/business-48884596>

10. Mark, Hall Amazon.com / Hall Mark. — Tekst: elektronnyj // Britannica: [sajt]. — URL: <https://www.britannica.com/topic/Amazoncom>