

УДК 334.72

Н.П. Масленникова

А.А. Петросян

## ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ КАК КОНКУРЕНТНАЯ СИЛА ФАБРИКИ «ELENA FURS»

*Аннотация.* Цель статьи заключается в обосновании выбора подхода к оценке инновационного потенциала организации, поскольку качество оценивания инновационного потенциала становится основой стратегии инновационных преобразований. Каждый подход апробирован на примере меховой фабрики «Elena Furs» и проведена проверка возможности и обоснованности оценки инновационного потенциала организации. В статье содержатся расчеты, подтверждающие наличие инновационного потенциала в организации, но использование указанных подходов не позволило выявить конкретные направления его развития. Предложена оценка инновационного потенциала с позиций конкурентной силы во внешней среде, что позволит сравнивать инновационный потенциал с потенциалом участников внешней среды и выработать стратегические направления развития инновационного потенциала в области новых технологий производства, маркетинга, управления персоналом и др.

**Ключевые слова:** потенциал, инновации, оценка, стратегия, развитие, эффективность, организация, конкурентоспособность.

Nadezhda Maslennikova

Arnold Petrosian

## INNOVATIVE POTENTIAL OF THE ORGANIZATION AS A COMPETITIVE FORCE OF «ELENA FURS» FACTORY

*Annotation.* The purpose of the article consists in the choice of the approach to the assessment of the innovative potential of the organization, since the quality of the assessment of innovation potential becomes the basis of the strategy of innovation transformation. Each approach is tested on the example of the fur factory «Elena Furs» and the feasibility and validity of the assessment of the innovative potential of the organization is checked. The article contains calculations confirming the availability of innovative capacity in the organization, but the use of these approaches did not allow us to identify specific areas for its development. The estimation of innovative potential from positions of competitive force in the external environment is offered that will allow to compare innovative potential with potential of participants of an environment and to develop strategic directions of development of innovative potential in the field of new technologies of production, marketing, personnel management, etc.

**Keywords:** potential, innovation, evaluation, strategy, development, efficiency, organization, competitiveness.

На современном этапе развития экономики России и других стран мира конкурентной силой и фактором экономического роста становятся не только материальные факторы (средства производства, материальные ресурсы, рабочая сила), но все в большей степени знания, новые идеи, инновации, позволяющие обеспечить выпуск конкурентоспособной продукции, востребованной потребителем. Инновации являются движущим фактором и конкурентной силой на рынке, являясь доминантной характеристикой отрасли и рынка. Поэтому именно наличие инновационного потенциала, его правильная оценка, а в связи с этим выработка управленческих решений, направленных на эффективное использование и развитие инновационного потенциала, обеспечивает динамичное развитие организации и повышение его конкурентоспособности.

Целью оценки инновационного потенциала являются:

- выявление возможности выбора и реализации инновационной стратегии организации;

© Масленникова Н.П., Петросян А.А., 2017

- определение возможности и готовности организации к инновационной деятельности;
- анализ и прогноз тенденции развития организации, выявление сильных и слабых сторон, разработка стратегических альтернатив развития организации на основе использования инновационного потенциала как конкурентной силы.

Исследование дефиниции «*инновационный потенциал*» и различных толкований его содержания и структуры позволило сделать следующие выводы, которые обосновывают предложения по выбору процедур оценки инновационного потенциала и их последовательности.

1. Инновационный потенциал предприятия трактуется как совокупность различных видов ресурсов организации, необходимых для осуществления инновационной деятельности.

Понятие «*потенциал*» происходит от латинского термина «*potentia*» – сила. В Большой советской энциклопедии (БСЭ) потенциал определяется следующим образом: «В широком смысле составляют средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенной цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи; возможности какого-либо лица, общества, государства в определенной области» [2, с. 428]. В связи с этим определением и ключевыми словами «средства, имеющиеся в наличии» самым распространенным подходом к оценке инновационного потенциала является ресурсный подход.

Различные ресурсы включаются в состав инновационного потенциала: материальные, производственные, финансовые, информационные, научно-технические ресурсы, интеллектуальные ресурсы, кадровые, инфраструктурные ресурсы – составляющие инновационного потенциала организации. Наиболее полно расшифровка ресурсных составляющих представлена в работе М. В. Альгиной и В. А. Боднара [1].

2. Инновационный потенциал определяется как научный и научно-технический потенциал.

С позиций макроэкономического подхода инновационный потенциал является частью экономического потенциала. Экономический потенциал рассматривается как совокупность финансового, трудового, производственного и инновационного потенциала. В этом случае в рамках экономического потенциала инновационный потенциал рассматривается как движущая сила роста экономического потенциала и является аналогом научно-технического потенциала, который на современном этапе определяется уровнем развития науки и техники.

Под научно-техническим потенциалом понимают возможности непрерывного повышения экономической эффективности и конкурентоспособности организации за счет внедрения достижений ускорения научно-технического прогресса. Научный потенциал рассматривается как способность ученых в организации решать будущие проблемы научно-технического развития.

3. Инновационный потенциал с позиций результатной концепции определяется как способность использовать имеющиеся ресурсы, перерабатывать их для удовлетворения целей инновационного развития организации. Наличие силы и возможностей не является фактом их использования в нужном направлении реализации целей инновационного и стратегического развития. Чаще всего потенциал рассматривают как меру готовности к реализации инновационного проекта или программы инновационных преобразований и внедрения инноваций [6].

Результатная концепция предполагает уточнение целей использования ресурсов, составляющих инновационный потенциал, в частности, как способность организации реального сектора экономики обеспечить требуемую степень обновления факторов производства и их комбинаций в технологическом процессе выпускаемого продукта. Другое уточнение состоит в определении степени реализации возможности организации эффективно вовлекать новые технологии в хозяйственный оборот.

4. Близким к третьему варианту толкования является четвертый подход, который предполагает рассмотрение инновационного потенциала с позиций достижения эффекта, т.е. способности производительных сил организации к получению экономического эффекта [3].

Эффективное использование инновационного потенциала предполагает переход от скрытой возможности к явной реальности, т.е. из одного состояния в другое, а именно переход экономической системы организации к изменению, улучшению, прогрессу.

Авторами данной статьи было проведено исследование инновационного потенциала экономического объекта, используя выводы из рассмотренных четырех базовых концепций. В качестве объекта была выбрана фабрика «Elena Furs», основанная в 1990-х гг. в г. Пятигорске и являющаяся в настоящее время одним из лидеров отечественной меховой промышленности, имеющая свой бренд, свидетельствующий о качестве продукции. Согласно сведениям, имеющимся на сайте организации, фабрика «Elena Furs» представляет собой огромный ультрасовременный комплекс по переработке меха, пошиву и реализации собственных меховых изделий [4].

Первое направление исследования позволило получить следующие выводы.

В соответствии с ресурсным подходом была проведена оценка инновационного потенциала (см. табл. 1) с использованием экспертных оценок (от 1 до 5 баллов) по блокам ресурсов [7] и сделаны выводы:

- слабых сторон нет;
- итоговая оценка состояния инновационного потенциала – 4,5.

Таблица 1

**Итоговая оценка по блокам инновационного потенциала фабрики «Elena Furs»  
(составлена авторами)**

№ п/п	Компоненты блоков	Уровень состояния компонентов				
		Слабые стороны		Сильные стороны		
		1	2	3	4	5
<b>ИТОГИ ПО БЛОКАМ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА</b>						
1.	Состояние продуктового блока	–	–	–	4,7	–
2.	Состояние функционального блока	–	–	–	4,3	–
3.	Состояние ресурсного блока	–	–	–	4,4	–
4.	Состояние организационного блока	–	–	–	4,5	–
5.	Состояние управленческого блока	–	–	–	4,7	–
Итоговая оценка состояния инновационного потенциала:		–	–	–	<b>4,5</b>	–

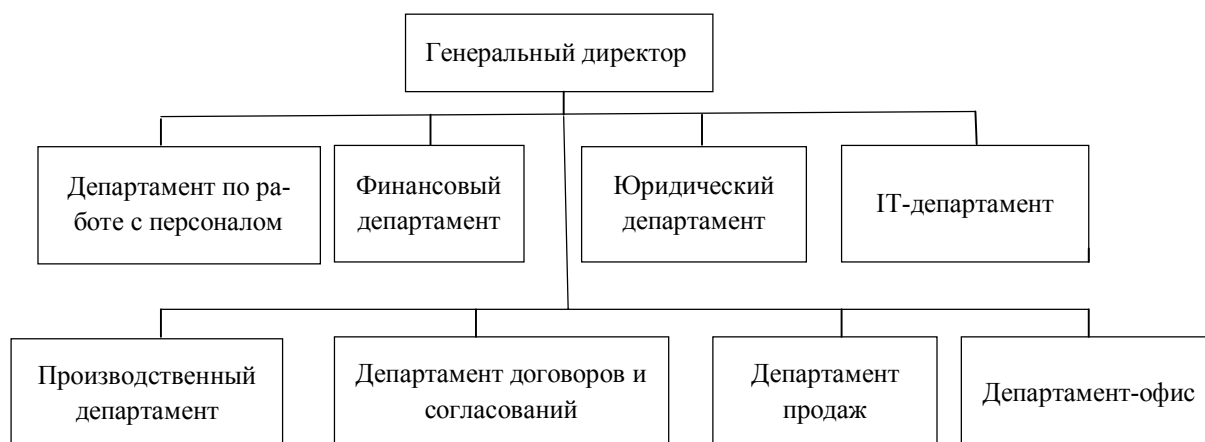


Рис. 1. Организационная структура управления фабрики «Elena Furs» (составлено авторами)

Второе направление исследования предполагает выделение научного и научно-технического потенциала организации. Анализ организационной структуры управления (см. рис. 1) свидетельствует о том, что в организации нет подразделений, самостоятельно занимающихся научными исследованиями и опытными разработками. Тем не менее детальный анализ блоков инновационного потенциала свидетельствует о наличии и использовании научно-технической информации, патентов, ноу-хау, которые оценены экспертами в 4 балла, есть опытно-экспериментальные и испытательные работы, которые оценены также в 4 балла.

В целом прикладные научные исследования в организации проводятся, хотя какое подразделение и какими конкретными функциями научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) заняты сотрудники подразделений не представляется возможности выяснить.

Третье направление исследования предполагает расчет темпов роста и выявление динамики финансовых результатов (см. табл. 2).

Таблица 2

**Темпы роста и динамика результатных показателей фабрики «Elena Furs»  
(составлена авторами)**

Наименование показателя	Темпы роста		Динамика к 2013 г.	
	изменения, в %		изменения, в %	
	2014/2013 гг.	2015/2014 гг.	2014/2013 гг.	2015/2013 гг.
Выручка от реализации товаров (работ, услуг)	107,36	108,48	107,36	116,47
Себестоимость проданных товаров (работ, услуг)	101,65	112,81	101,65	114,67
Валовая прибыль	124,91	97,67	124,91	122,00
Коммерческие расходы	123,81	97,42	123,81	120,61
Управленческие расходы	105,65	104,84	105,65	110,77
Прибыль (убыток) от продаж	148,69	91,81	148,69	136,50
Прочие доходы	120,09	8,37	120,09	10,05
Прочие расходы	127,88	109,01	127,88	139,40
Прибыль (убыток) до налогообложения	151,75	80,78	151,75	122,59
Чистая прибыль отчетного периода	151,75	85,02	151,75	129,02

Выводы из анализа следующие: наблюдается рост объема продаж, темпы роста прибыли снижаются, растут затраты на производство и реализацию товаров, снижаются коммерческие расходы, растут управленческие расходы. В целом анализ результатов показывает, что имеющийся инновационный потенциал в полной мере не используется, так как значительных изменений в сторону прогресса не наблюдается.

Четвертое направление анализа предполагает рассмотрение коэффициентов эффективности функционирования организации (см. табл. 3).

Таблица 3

**Анализ рентабельности фабрики «Elena Furs» (составлена авторами)**

Наименование показателей	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Рентабельность продаж, %	5,20	7,35	5,76
Рентабельность активов, %	7,52	10,85	9,86
Рентабельность собственного капитала, %	18,47	24,80	20,83

Как видно из таблицы, эффективность организации возрастает в 2014 г. и падает в 2015 г., что также свидетельствует о неудовлетворительном использовании имеющегося инновационного потенциала и о необходимости разработки мероприятий по повышению его использования.

Проведенный анализ по четырем направлениям оценки инновационного потенциала свидетельствует о необходимости использования инструментов оценки, позволяющих снизить субъективность и сглаживание реальных характеристик объектов оценивания. Иногда в качестве частных показателей оцениваются показатели, которые нельзя определить с большой степенью достоверности и обоснованности. Более объективная оценка позволит разработать эффективные мероприятия, повышающие как величину ресурсного потенциала, так и степень готовности его использования для достижения поставленных целей повышения конкурентоспособности организации.

Поскольку инновационная активность организации является следствием взаимодействия с внешней средой в целях повышения ее конкурентоспособности, то предлагается оценивать инновационный потенциал организации с позиций конкурентного подхода, предложенного М. Портером [5; 6].

Предлагается следующий процесс оценки инновационного потенциала:

- 1) оценка инновационного потенциала по сравнению с конкурентами (наличие прогрессивных технологий, научно-технического уровня оборудования);
- 2) оценка инновационного потенциала с позиций качества и инновационности поставляемых материальных ресурсов;
- 3) оценка инновационного потенциала с позиций удовлетворения требований покупателей (наличие инновационных маркетинговых технологий);
- 4) оценка инновационного потенциала с позиций развития научно-технического прогресса и прогнозирования новых материалов и товаров-заменителей;
- 5) оценка инновационного потенциала с позиций появления новых конкурентов и отслеживания возникновения прогрессивных технологий и появления новейших образцов оборудования.

Предлагаемый процесс оценки инновационного потенциала позволит рассматривать инновационный потенциал как конкурентную силу и как средство обеспечения стратегической конкурентоспособности организации, а также будет способствовать развитию предпринимательства, направленного на получение и коммерческое распространение инноваций (изобретений, технологий, новых видов материалов и т.п.).

Оценка инновационного потенциала как конкурентной силы будет способствовать генерации создания и инновационной восприимчивости инноваций во всех областях (новые продукты, новые материалы, новые бизнес-процессы, новые технологии маркетинга, новые технологии управления персоналом), а также формированию необходимых компетенций персонала, требующихся для перехода на новую технологию или продукт, новый рынок и т.д.

#### *Библиографический список*

1. Альгина, М. В. Инновационный потенциал экономической системы и его оценка [Электронный ресурс] / М. В. Альгина, В. А. Боднар // Современные технологии управления. – 2011. – № 1(1). – Режим доступа : <http://sovman.ru/article/0101/> (дата обращения : 05.04.2017).
2. БСЭ : в 30 т. / Под ред. А. М. Прохоров. – 3-е изд. – М. : Советская энциклопедия, 1978. – Т. 20. – 608 с.
3. Масленникова, Н. П. Менеджмент в инновационной сфере : учеб. пособ. / Н. П. Масленникова, А. В. Желтенков. – М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2005. – 536 с. – ISBN 5881031474.
4. Меховая фабрика «Elena Furs». Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://elenafurs.ru/> (дата обращения : 18.01.2017).

5. Портер, Е. Майкл П60 Конкурентная стратегия : Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с. – ISBN 5-9614-0143-0.
6. Портер, М. Конкуренция / М. Портер. – М. : Вильямс, 2000. – 495 с. – ISBN 5-84590-055.
7. Управление инновациями : учебник для бакалавров / В. П. Баранчев, Н. П. Масленникова, В. М. Мишин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2012. – 711 с. – (Бакалавр. Углубленный курс). – ISBN 9785991614429.