

УДК 330.341

L.A. Ovchinnikova, E.V. Shchedrina

THE INNOVATIVE POTENTIAL OF THE "YUG-AUTO LLC" ENTERPRISE: CONCEPT, ASSESSMENT, OPPORTUNITIES FOR BUILDING UP

The article is devoted to the study of the essence of innovation potential and its role in the development of the enterprise. In the course of the work, an assessment of the innovative potential of "YUG-Auto" was carried out according to the financial statements of the organization using a three-dimensional (three-component) indicator. Based on the results of the study, the level of the innovative potential of the organization was determined, the company's development strategy was selected and measures were proposed to increase the innovative potential and further development of the enterprise.

Keywords: innovation potential, assessment of innovation potential, building innovation potential, innovation project, CRM-system.

Л.А. Овчинникова¹, Е.В. Щедрина²

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО "ЮГ-АВТО": ПОНЯТИЕ, ОЦЕНКА, ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ НАРАЩИВАНИЯ

Статья посвящена изучению сущности инновационного потенциала и его роли в развитии предприятия. В ходе работы проведена оценка инновационного потенциала ООО "Юг-Авто" по данным финансовой отчетности организации с использованием трёхмерного (трёхкомпонентного) показателя. По итогам исследования определён уровень инновационного потенциала организации, выбрана стратегия развития компании и предложены мероприятия для наращивания инновационного потенциала и дальнейшего развития предприятия.

Ключевые слова: инновационный потенциал, оценка инновационного потенциала, наращивание инновационного потенциала, инновационный проект, CRM-система.

DOI: 10.36807/2411-7269-2021-4-27-149-153

В условиях конкурентной борьбы объект предпринимательской деятельности должен находиться в непрерывной готовности, вводить изменения в тактику развития своей деятельности, в связи с меняющейся ситуацией на рынке.

Рыночная обстановка требует от предприятия гибкого реагирования и адаптации. В выигрыше за лидирующие позиции остаётся тот, кто быстрее всех способен реагировать на перемены и воплощать в жизнь задуманное. Для реализации новых проектов необходимо иметь достаточный инновационный потенциал, который фактически обеспечивает дальнейшее развитие организации [1].

Для обеспечения стабильного развития компании целесообразно регулярно внедрять в свою работу инновации, основным назначением которых является развитие предприятия, повышение эффективности его работы и создание комплекса конкурентных преимуществ [2. С. 38].

Эффективная реализация задуманных инновационных проектов зависит от наличия у объекта инновационного потенциала.

Цель проведённого исследования заключалась в выборе направлений инновационного развития, способствующего переходу организации на новый уровень, позволяю-

¹ Овчинникова Л.А., доцент кафедры менеджмента и маркетинга, кандидат экономических наук, доцент; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)", г. Санкт-Петербург

Ovchinnikova L.A., Associate Professor of the Department of Management and Marketing, PhD in Economics, Associate Professor; Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Saint-Petersburg State Technological Institute (Technical University)", Saint-Petersburg

E-mail: lao47@mail.ru

² Щедрина Е.В., магистрант кафедры менеджмента и маркетинга; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)", г. Санкт-Петербург

Shchedrina E.V., Undergraduate of the Department of Management and Marketing; Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Saint-Petersburg State Technological Institute (Technical University)", Saint-Petersburg

E-mail: ekaterina3121997@yandex.ru

щий компании повысить свою устойчивость и сохранить конкурентоспособной и востребованной на рынке [6].

В отечественной и зарубежной литературе существует множество мнений на определение понятия инновационный потенциал, это обусловлено различием в понимании данного термина и отсутствием комплексных исследований в данной области [3].

Инновационный потенциал в работе Степнова И.М. определён, как способность и готовность страны, региона или компании осуществлять инновационную деятельность для их экономического развития [4].

В работе Ахметова Н.Н. инновационный потенциал рассматривается, как совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, научно-технические и иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности [5].

Большинство зарубежных учёных считают, что инновационный потенциал представляет собой ряд характеристик компании, необходимых для реализации инновационных стратегий.

Обобщая вышеприведённые мнения, остановимся на определении термина инновационного потенциала, как способности и готовности предприятия к реализации задуманного проекта.

Можно выделить следующие характеристики, присущие данному понятию:

- основой инновационного потенциала компании являются её возможности и ресурсы;
- инновационный потенциал направлен на повышение эффективности работы предприятия;
- инновационный потенциал показывает экономические возможности компании, региона, страны для проведения нововведений в хозяйственной и технологической деятельности.

Инновационное развитие предприятия возможно лишь при наличии у него достаточного инновационного потенциала. Проведение качественной оценки инновационного потенциала позволяет получить полную информационную базу о возможностях компании, что способствует принятию верных управленческих решений и повышению уровня конкурентоспособности организации. Уровень инновационного потенциала, в свою очередь, позволяет правильно определить стратегию развития предприятия и эффективно её реализовать в своей деятельности.

Для подтверждения данной гипотезы и достижения поставленной цели нами была проведена оценка инновационного потенциала конкретного предприятия, определена стратегия его развития и разработаны мероприятия для наращивания потенциала.

В качестве объекта исследования выбрана компания ООО "Юг-Авто", являющаяся одной из ведущих в автомобильном бизнесе Краснодарского края. Основным направлением его деятельности является продажа автомобилей и их комплектующих, а также предоставление услуг по техническому обслуживанию и ремонту [7].

Оценка инновационного потенциала компании ООО "Юг-Авто" производилась по данным финансовой отчётности организации с использованием трёхмерного (трёхкомпонентного) показателя.

Анализ результатов финансовой деятельности ООО "Юг-Авто" показал, что для повышения эффективности системы менеджмента на предприятии необходимо внедрить CRM-систему. CRM-система позволяет автоматизировать и оптимизировать бизнес-процессы компании: вести учёт заявок и сделок, управлять задачами проекта, конструировать документы.

Внедрение CRM-системы в работу компании ООО "Юг-Авто" способствует повышению эффективности и совершенствованию деятельности организации. Внедряемая система должна изменить принцип работы некоторых бизнес-процессов, сократить время и финансовые затраты, улучшить качество обслуживания, расширить клиентскую базу и увеличить объём продаж.

Проект по внедрению CRM-системы позволяет:

- Управлять продажами. Автоматизировать выполнение заказов, возможность отслеживать состояние заказа, а также создавать необходимые документы, сопровождающие продажи;
- Управлять взаимодействиями. Собирать общую информацию о клиентах (контактная информация, история запросов, заказы и т.д.);

- Управлять обслуживанием. Обеспечивать планирование доставки товаров потребителю, получение обратной связи и запросов клиента;
- Получать анализы и отчёты. Получать информацию об эффективности работы с клиентами и бизнеса в целом;
- Интегрироваться. Обмениваться информацией с другими системами, а именно 1С: Предприятие.

Таким образом, использование CRM-системы может предоставить дилерскому центру Volkswagen несомненные преимущества, среди которых необходимо отметить следующие:

- создание базы данных;
- оперативный доступ к клиентским данным;
- оказание услуг и проведения сделок в короткие сроки;
- ускоренный сбор аналитической информации и данных для различных форм отчётности;
- осуществление контроля над работой пользователей системы;
- слаженная работа всех подразделений.

Для реализации данного инновационного проекта компании потребуются инвестиции в размере 650 тыс. руб.

Чтобы подтвердить наличие реальных возможностей для реализации этого проекта, была проведена оценка инновационного потенциала предприятия ООО "Юг-Авто".

На основе данных бухгалтерского баланса предприятия были рассчитаны показатели, используемые для оценки инновационного потенциала предприятия, полученные данные представлены в Табл. 1.

Таблица 1 – Оценка инновационного потенциала ООО "Юг-Авто"

Показатель	Условное обозначение и формула	Показатель отчётности по РСБУ	Значение показателя, тыс. руб.
Источники собственных средств	I_c	Стр. 1300	257 381
Внеоборотные активы	F	Стр. 1100	124 861
Собственные оборотные средства	$M_c = I_c - F$		132 520
Долгосрочные кредиты и заёмные средства	K_d	Стр. 1400	12 730
Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных займов	$M_d = M_c + K_d$		145 250
Краткосрочные кредиты и займы	K_k	Стр. 1500	182 405
Общая величина основных источников формирования запасов и затрат	$M_k = M_d + K_k$		327 655
Величина запасов и затрат	Z	Стр. 1210	125 592
Излишек (недостаток) собственных оборотных средств для формирования производственных запасов и затрат	$\pm M_c = M_c - Z$		6 928
Излишек (недостаток) собственных оборотных средств и долгосрочных заёмных источников для формирования производственных запасов и затрат	$\pm M_d = M_d - Z$		19 658
Излишек (недостаток) общей величины источников для формирования производственных запасов и затрат	$\pm M_k = M_k - Z$		202 063
Трёхмерный показатель финансовой устойчивости	S		(1;1;1)
Величина затрат на реализацию инновационных стратегий	$\sum C_6$		650
Излишек (недостаток) собственных оборотных средств для формирования производственных затрат и освоения инновационных проектов	$\pm MZ_c = M_c - \sum C_6$		6 278
Излишек (недостаток) собственных оборотных средств и долгосрочных заёмных источников для формирования производственных запасов и затрат на освоение инновационных проектов	$\pm MZ_d = M_d - \sum C_6$		19 008
Излишек (недостаток) общей величины источников для формирования производственных запасов и затрат и освоение	$\pm MZ_k = M_k - \sum C_6$		201 413
Трёхмерный показатель инновационной устойчивости	$MZ(x)$		(1;1;1)

При анализе данных Табл. 1 следует обратить особое внимание на трёхмерный показатель финансовой устойчивости, который позволяет классифицировать финансовое состояние организации по четырём типам: абсолютное $S = (1;1;1)$; стабильное $S = (0;1;1)$; неустойчивое $S = (0;0;1)$; кризисное $S = (0;0;0)$.

Расчёт данного показателя происходит по следующей формуле:

$$S = \{S_1(\pm M_c); S_2(\pm M_d); S_3(\pm M_k)\}.$$

Значения показателя S , определяются следующим образом: $S = 1$, если $M(c, d, k) > 0$; $S = 0$, если $M(c, d, k) < 0$ [8].

По результатам произведённых в Табл. 1 расчётов значение трёхмерного показателя финансовой устойчивости ООО "Юг-Авто":

$$S = (1;1;1). \text{ т.к. } M(c) > 0; M(d) > 0; M(k) > 0.$$

Полученные данные свидетельствует об абсолютной финансовой устойчивости компании, определяют высокий уровень платёжеспособности компании и независимость от внешних кредиторов. В качестве источников финансирования запасов выступают собственные оборотные средства (чистый оборотный капитал).

Для определения инновационного потенциала предприятия используется трёхмерный (трёхкомпонентный) показатель инновационной устойчивости $MZ(x)$ по аналогии трёхмерного показателя финансовой устойчивости. С учётом определяемых значений функции $MZ(x)$ можно выделить четыре основных типа инновационного потенциала предприятия, позволяющих ответить на вопрос: насколько эффективно предприятие сможет реализовать долгосрочные инвестиции при одновременном обеспечении финансовых потребностей текущей производственно-хозяйственной деятельности.

$$MZ = \{MZ_1(x_1); MZ_2(x_2); MZ_3(x_3)\},$$

где

$$x_1 = \pm(M_c - \sum C_6); x_2 = \pm(M_d - \sum C_6); x_3 = \pm(M_k - \sum C_6).$$

Значения функции $MZ(x)$ определяются следующим образом: $MZ(x) = 1$, если $x > 0$; $MZ(x) = 0$, если $x < 0$ [8].

При расчёте трёхмерного показателя инновационной устойчивости учитывается величина затрат на реализацию инновационного проекта по внедрению CRM-системы, $\sum C_6$, значение которой составляет 650 тыс. руб.

По результатам полученных данных, мы наблюдаем, что все три показателя инновационной устойчивости дали положительное значение, что определяет значение функции $MZ(x) = (1;1;1)$.

Данный факт свидетельствует о высоком уровне инновационного потенциала ООО "Юг-Авто", т.е. финансовая поддержка её текущих производственных запасов и затрат – высокая. Реализация стратегий инновационного развития ООО "Юг-Авто" и внедрения в его работу CRM-системы, может осуществляться за счёт собственных финансово-экономических ресурсов, т.е. без привлечения финансовых средств из внешних источников.

На основании полученных данных, можно сделать вывод, что для инновационного развития компании ООО "Юг-Авто" предлагается стратегия лидера, связанная с освоением новых технологий.

Такой путь развития требует проведения большого объёма маркетинговых исследований, основанных на всестороннем анализе рыночного состояния, точном расчёте бюджета и тщательном контроле всех стадий реализации инновационного проекта.

Для поддержания стабильного положения компании на рынке и её инновационного развития целесообразно внедрить в работу ООО "Юг-Авто" CRM-систему.

Внедрение данной системы позволит автоматизировать и оптимизировать бизнес-процессы компании: вести учёт заявок и сделок, управлять задачами проекта, конструировать документы. Использование CRM-системы способствует повышению эффективности работы организации, экономии ресурсов, увеличению скорости оказания услуг, улучшению клиентского обслуживания, что позволяет повысить прибыль и сохранить лидирующие позиции на рынке.

В рамках рассматриваемого проекта был выбран программный продукт компании Битрикс24. Эта компания является официальным разработчиком CRM-системы. Сервис Битрикс24 реализует все важные для компании функции, решает ключевые задачи и подпадает под специфику деятельности организации.

Внедрением данного инновационного проекта будет заниматься компания ООО "Секрет Кода", являющаяся официальным партнёром Битрикс24. Все проектные работы по внедрению CRM-системы будут осуществляться согласно календарному плану, представленному в Табл. 2.

Реализация инновационного проекта по внедрению CRM-системы в работу ООО "Юг-Авто" начнётся с 11.09.2021 и будет продолжаться до 13.12.2021. Планируемый срок 95 календарных дней.

Таким образом, внедрение CRM-системы в работу ООО "Юг-Авто" позволит при минимальных затратах автоматизировать и оптимизировать деятельность компании, тем самым повысить эффективность работы, обеспечить стабильное развитие организации и сохранить лидирующие позиции на рынке.

Таблица 2 – Календарный план реализации инновационного проекта по внедрению CRM-системы в работу ООО "Юг-Авто"

№	Наименование проектной работы	Срок
1	Предпроектное обследование, создание "Отчёта о предпроекте"	11.09.2021–21.09.2021
2	Проектирование, создание "Технического задания"	24.09.2021–08.10.2021
3	Разработка	08.10.2021–09.10.2021
3.1	Встраивание CRM в действующую учётную систему	09.10.2021
3.2	Перенос данных из унаследованных систем автоматизации	10.10.2021
3.3	Определение методологии работы с CRM-системой, настройка аналитических справочников, свойств и характеристик	11.10.2021–14.10.2021
3.4	Программирование	15.10.2021
3.5	Разработка эксплуатационной документации	15.10.2021–18.10.2021
3.6	Тестирование	21.10.2021–08.11.2021
4	Внедрение	12.11.2021–30.11.2021
4.1	Перенос накопленных данных	12.11.2021
4.2	Обучение пользователей	13.11.2021–16.11.2021
4.3	Опытная эксплуатация	19.11.2021–29.11.2021
4.4	Сдача в промышленную эксплуатацию	30.11.2021
5	Аудит проекта	02.12.2021–13.12.2021
ИТОГО		95 дней

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что исследование инновационного потенциала компании и его наращивание играют ключевую роль в развитии предприятия, повышении эффективности его работы и создании комплекса конкурентных преимуществ.

Список использованных источников

1. Сущность и структура инновационного потенциала организации. – URL: http://www.projects.innovbusiness.ru/content/document_r_959C77FD-929D-4172-A075-015C1AA40C04.html (дата обращения 18.09.2021).
2. Экономика и современный менеджмент: теория, методология, практика: монография / Под общ. ред. Г.Ю. Гуляева. – Пенза: МЦНС "Наука и Просвещение", 2018. – 144 с. (32-36).
3. Теребова С.В. Инновационный потенциал предприятия: структура и оценка // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. – 2017. – № 15.
4. Тарасенко С.С. Стратегия и модели инноватизации региональной экономики / С.С. Тарасенко, А.А. Степанов, А.Ф. Золотарева, И.А. Степанов. – М.: Формат, 2017. – 207 с.
5. Развитие инновационного потенциала фирмы. – URL: http://knowledge.allbest.ru/management/3c0b65635a3ad68b4c43a88421306c26_0.html (дата обращения 20.09.2021).
6. Инновационный потенциал. – URL: https://studopedia.ru/9_39616_tema--innovatsionniy-potentsial.html (дата обращения: 21. 09.2021).
7. Юг-Авто официальный дилер. – URL: <https://yug-avto.ru/> (дата обращения: 29.09.2021).
8. Миляева Л.Г. Оценка инновационного потенциала организаций: теоретические и методические аспекты / Л.Г. Миляева, Д.А. Белоусов. – Бийск: Изд-во Алт. гос. техн. ун-та, 2015. – 124 с.