

**УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ
– ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

**Фахрисламов В. Г., Фахрисламова С. Г.,
научный руководитель канд. физ.-мат. наук проф. Москалев А. К.
*Сибирский федеральный университет***

Современное развитие экономики диктует участникам рынка жесткие конкурентные условия, и данная ситуация требует от организаций значительных усилий по повышению конкурентоспособности. Основным направлением совершенствования собственных возможностей является анализ внутренних факторов и последующее управление инновационным потенциалом организации.

Существует множество подходов к понятию «инновационный потенциал». Рассмотрим некоторые из них.

Инновационный потенциал организации – мера готовности выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели, то есть мера готовности к реализации инновационного проекта или программы инновационных преобразований и внедрения инноваций [5].

Инновационный потенциал – совокупность потенциала организации производства и потенциала организационной структуры управления, а также совокупность различных видов потенциала: производственного, трудового, рыночного, ресурсного, интеллектуального, научно-технологического, инвестиционного, стратегического [2].

Инновационный потенциал – готовность и восприимчивость общества, народного хозяйства, отрасли, региона (республики), научно-производственного комплекса, предприятия к нововведениям (инновациям) с учетом научно-технических, производственных, трудовых, материально-ресурсных и иных возможностей [3].

Авторское определение понятия заключается в следующем: инновационный потенциал организации – это совокупность факторов внутренней среды, которая способствует продуктивному инновационному развитию организации и внедрению новшеств и нововведений в сфере ее деятельности.

После аналитического обзора литературы, предлагается выделить следующие составляющие инновационного потенциала организации:

1. Обеспечение ресурсами (материально-техническими, трудовыми, информационными и финансовыми);
2. Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР);
3. Уровень технологического развития;
4. Эффективность маркетинговых мероприятий;
5. Организационная структура;
6. Система управления.



Рисунок 1 – Составляющие инновационного потенциала организации

Существует два подхода к оценке инновационного потенциала: диагностический и детальный [5].

Диагностический подход предполагает анализ и диагностику инновационного потенциала в условиях недостатка информации и чаще всего представляет собой методику экспертных оценок. Суть данного подхода заключается в том, что кругу специалистов предлагается выставить оценки по ряду параметров, которые составляют инновационный потенциал организации. Существенным недостатком данного подхода будет являться возможная субъективность мнений экспертов.

Детальный подход является более точным и эффективным. Установление фактического состояния инновационного потенциала происходит при последовательном численном вычислении потенциала каждого из компонентов и параметров. Среди недостатков можно отметить, что метод является трудоемким и требует знания очень большого числа показателей, информацией о которых менеджер чаще всего не обладает.

Для эффективной реализации возможностей инновационного потенциала недостаточно его оценки. Появляется необходимость в применении механизмов управления инновационным потенциалом.

Авторами данной статьи дается собственное определение данного понятия. Управление инновационным потенциалом – совокупность средств и методов регулирования экономической и хозяйственной деятельности организации с целью повышения инновационного потенциала и подготовки платформы для внедрения инноваций.

Следует отличать понятия «управление инновационным потенциалом» от «управления инновациями».

Управление инновациями – это организация и планирование (включая мотивацию и контроль) процессов разработки и внедрения новшеств на объектах различных уровней, направленные на достижение инновационных целей этих объектов[1].

Следует подчеркнуть, что «управление инновациями» в организации возникает, когда необходимость во внедрении новшеств осознана, и существует конкретная идея для ее реализации. Другими словами «управление инновациями» появляется там, где инновации существуют, в проекте или в реальном исполнении. «Управление инновационным потенциалом» возникает гораздо раньше и непосредственно предшествует «управлению инновациями». Эти термины тесно взаимосвязаны и неотделимы друг от друга. Их соотношение изображено на рисунке 2.



Рисунок 2 – Соотношение понятий «управление инновационным потенциалом» и «управление инновациями»

Для эффективного управления инновационным потенциалом следует выполнить следующие действия:

1. Оценить инновационный потенциал (диагностическим или детальным методом);
2. Выявить наиболее слабые стороны;
3. Выявить наиболее сильные стороны;
4. Провести анализ сильных и слабых сторон;
5. Разработать и провести мероприятия по нейтрализации наиболее негативных факторов внутренней среды и мер по повышению эффективности факторов, оказывающих положительное влияние;
6. Повторно оценить инновационный потенциал;
7. Принять решение о целесообразности внедрения инноваций.

Принятие мер управления инновационным потенциалом позволяет организации значительно повысить свою конкурентоспособность.

Конкурентоспособность – уровень преимущества или отставания фирмы, предприятия, организации по отношению к другим участникам-конкурентам на рынке внутри страны и за ее пределами, определяемый по таким параметрам, как технология, квалификация персонала, качество, политика сбыта и т.п. [4].

В современном конкурентном пространстве немногие организации уделяют внимание вопросу управления инновационным потенциалом. Именно поэтому, в связи с переходом российской экономики на инновационный путь развития и востребованностью инноваций, данный аспект позволяет фирме значительно опередить своих конкурентов.

Во-первых, управление инновационным потенциалом позволяет превратить сильные стороны организации в эффективные конкурентные преимущества.

Во-вторых, переход субъекта хозяйственной деятельности на рельсы инновационного развития уже сам по себе предопределяет успех в конкурентной борьбе.

Таким образом, обобщая вышесказанное, можно делать вывод о том, что управление инновационным потенциалом является важным фактором конкурентоспособности организации и является одним из основных элементов инновационного развития в целом.

- 1 Аньшин, А. А. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития: учеб. пособие / А. А. Аньшин, А. А. Дагаев. – М.: Дело, 2007. – 584 с.
- 2 Дежкина, И. П. Инновационный потенциал хозяйственной системы и его оценка: учеб. пособие / И. П. Дежкина, Г. А. Поташева. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 122 с.
- 3 Мухамедьяров, А. М. Инновационный менеджмент: учеб. пособие / А. М. Мухамедьяров. – М.: ИНФРА-М, 2008 – 137 с.
- 4 Чайников, В. Н. Конкурентоспособность предприятия: учебное пособие / В. Н. Чайников, Л. Н. Чайникова. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 192 с.
- 5 Фатхудинов, Р. А. Инновационный менеджмент: учеб. для вузов / Р. А. Фатхудинов. – СПб.: Питер, 2010. – 448 с.