

**ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО КЛИМАТА
И ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА
КОМПАНИИ ООО «РН-СЕРВИС»**

Аннотация: В настоящее время наблюдаются значительные изменения во внешней среде, влияющие на нефтесервисные предприятия. В связи с чем нефтесервисным компаниям требуются новые или усовершенствованные методологические подходы для развития и эффективного управления в условиях конкурентной среды всех бизнес-сегментов.

В результате оценки инновационного климата и инновационного потенциала компании было выяснено, что ООО «РН-Сервис» обладает значительным инновационным потенциалом, который используется компанией не в полном объеме.

Предприятие имеет возможность вкладывать дополнительные средства в инновационную деятельность. Компании нужно интенсивно проводить работы по разработке и внедрению новых технологий с целью сокращения затрат труда на производство продукции, повышения эффективного использования материальных затрат и производственных фондов.

Ключевые слова: Нефтесервис, ООО «РН-Сервис», PEST – анализ, конкурентные преимущества, SWOT – анализ

Lysenkov I.E.

Student

Ufa State Petroleum Technical University

**ASSESSMENT OF INNOVATIVE CLIMATE AND INNOVATIVE
POTENTIAL OF THE COMPANY "RN-SERVICE"**

Annotation: Currently, there are significant changes in the external environment affecting oilfield service enterprises. In this connection, oilfield service companies require new or improved methodological approaches for the development and effective management in a competitive environment of all business segments.

As a result of the assessment of the innovative climate and the innovative potential of the company, it was found that LLC RN-Service has significant innovative potential, which is not fully used by the company.

The enterprise has the opportunity to invest additional funds in innovative activities. The company needs to intensively work on the development and implementation of new technologies in order to reduce labor costs for manufacturing products, increase the effective use of material costs and production assets.

keywords: Nefteservis, LLC "RN-Service", PEST - analysis, competitive advantages, SWOT - analysis.

В настоящее время наблюдаются значительные изменения во внешней среде, влияющие на нефтесервисные предприятия (колебания цены нефти, курса доллара, замедление темпов роста спроса на энергоресурсы), в связи с чем, нефтесервисным компаниям требуются новые или усовершенствованные методологические подходы для развития и эффективного управления в условиях конкурентной среды всех бизнес-сегментов [1-3].

Для оценки инновационного климата проведем анализ макро и микросреды ООО «РН-Сервис».

Несмотря на то, что сектор сервисных услуг не относится к высокотурбулентным рынкам в понимании срока жизненного цикла товара и периода обновления технологий, он характеризуется высокой зависимостью от внешней среды. Исходя из этого важно то, что результаты деятельности компании определяются как отраслевым рынком, так и факторами, которые находятся за его пределами. С этой целью произведен PEST – анализ, результаты которого представлены в таблице 1. Рассмотрим, как воздействуют на инновационный потенциал политико-правовые, экономические, технологические и социально-культурные факторы. На основе PEST-анализа оценим характер влияния значимых факторов на деятельность организации (отрицательное или положительное).

Таблица 1 – PEST-анализ среды нефтесервисной компании ООО «РН-Сервис»

P	<p>Политические факторы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - единые «правила игры» в энергетике для всех компаний - высокий риск увеличения налоговой нагрузки - толерантная политика государства 	<p>Экономические факторы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - высокая зависимость от ситуации на сырьевом рынке - инфляция - динамика курса валют - высокие ставки по кредитам 	E
S	<p>Социальные факторы</p> <ul style="list-style-type: none"> - зависимость спроса на нефтесервисные услуги от социокультурных факторов минимальна - дефицит квалифицированных кадров 	<p>Технологические факторы</p> <ul style="list-style-type: none"> - долгосрочным трендом ближайших 10-летий является снижение потребности в нефтепродуктах - усложнение технологической среды нефтесервиса 	T

Ключевым процессом политического фактора макроокружения является политическая нестабильность, влияющая на обращение денег в стране. Власть, с одной стороны, определяет, как осуществляется доступ к

деньгам, а, с другой стороны, то, как и в каком размере отчуждаются деньги у организаций на государственные нужды. Оба эти процесса являются источниками возможностей и угроз для функционирования организации. В свою очередь, повышение налоговых ставок на прибыль предприятий может снизить рентабельность. Изучение экономических компонентов позволяет понять то, как организуются и распределяются ресурсы. На ООО «РН-Сервис», как и на другие предприятия влияет состояние экономики в целом.

Выводы: основная среда, влияющая на ООО «РН-Сервис», состоит из сил, проявляющихся время от времени, нерегулярно или не напрямую; сюда относятся социальные, культурные, политические, демографические, экологические, юридические и технологические факторы.

Изучение конкурентов (таблица 2), т.е. тех, с кем организации приходится бороться за покупателя и за ресурсы, которые она стремится получить из внешней среды, чтобы обеспечить свое существование, занимает особое и очень важное место в стратегическом управлении.

Таблица 2 – Анализ конкурентов компании ООО «РН-Сервис»

Вопрос	Ответ
1. Каковы основные конкуренты организации?	ООО «Русгазбурение» (г.Москва), ООО «Аргос» (Ханты-Мансийский автономный округ – Югра); ОИЛ-Сервис;
2. Каковы их сильные стороны?	1. Опытные специалисты 2. Более низкая стоимость услуг
3. Каковы их слабые стороны?	1. Высокие цены на запчасти 2. Отсутствие дополнительных услуг
4. Какие стратегии используют конкуренты?	1. Базовая стратегия 2. Конкурентная стратегия
5. В каком состоянии дела конкурентов – стабильны, на подъеме или идут на спад?	1. На подъем 2. Стабильны 3. Стабильны
6. Каковы стратегические намерения конкурентов?	1. Увеличить долю поставляемых услуг на рынок до 70%, не понижая при этом цены 2. Предложить дополнительные услуги

Такое изучение направлено на то, чтобы выявить слабые и сильные стороны конкурентов и на базе этого построить свою стратегию конкурентной борьбы.

Конкурентное преимущество любого типа (снижение издержек или дифференциация товара) дает более высокую эффективность использования ресурсов предприятия, чем у конкурента. Изучение непосредственного окружения нефтесервисной компании направлено на анализ состояния тех составляющих внешней среды, с которыми предприятие находится в непосредственном взаимодействии. При этом важно подчеркнуть, что компания может оказывать существенное влияние на характер и содержание этого взаимодействия и тем самым активно участвовать в формировании дополнительных возможностей и в предотвращении угроз ее дальнейшему существованию. Рассмотрим конкурентные преимущества ООО «РН-Сервис» (таблица 3).

Таблица 3 – Конкурентные преимущества организации

Запросы потребителей	ООО «Русгазбурение» (г.Москва)	ООО «Аргос» (Ханты-Мансийский автономный округ – Югра)	ООО «РН-Сервис»
Качество услуг	Высокое	Среднее	Высокое
Исключительность продукта, услуги	- текущий и капитальный ремонт скважин; - ликвидация, расконсервация скважин; - освоение скважин после бурения	- текущий и капитальный ремонт скважин; - ликвидация, расконсервация скважин; - освоение скважин после бурения; - ремонт скважин с применением колтюбинговых комплексов ГНКТ.	- текущий и капитальный ремонт скважин; - ликвидация, расконсервация скважин; - освоение скважин после бурения; - ликвидация аварий прошлых лет, работ по зарезке боковых стволов с применением подъемных агрегатов; - ремонт скважин с применением колтюбинговых комплексов ГНКТ.

Уровень цен	Высокий	Средний	Средний
Ассортимент	Узкий	Средний	Широкий
Формы обслуживания	Индивидуальный подход к заказчикам	Индивидуальный подход к заказчикам	Индивидуальный подход к заказчикам
Местонахождения	Западная Сибирь	Ханты-Мансийский автономный округ	Республика Башкортостан, Западная и Восточная Сибирь
Полная информация	Наличие сайта	Наличие сайта	Наличие сайта
Своевременность выполнения работ	Имеются случаи задержек	Точно в срок	Точно в срок

Таким образом, из таблицы 3 следует, что к наиболее очевидным конкурентам ООО «РН-Сервис» является ООО «Аргос» (Ханты-Мансийский автономный округ – Югра). Выдержать конкуренцию предприятие ООО «РН-Сервис» планирует за счет своего более удачного территориального положения, внедрения современных норм эксплуатации и инновационных методов работы, накопленного опыта, сервиса отвечающего нормам международного стандарта.

Рассмотрим основные составляющие конкурентной среды ООО «РН-Сервис» в соответствии с моделью отраслевого анализа, предложенной М. Портером

В рамках стратегического анализа покупателей выявлено, что установка на преимущественное сокращение издержек не является для отечественных нефтегазовых компаний основной, наиболее критичными факторами их развития являются мировые цены на нефть и налоговый климат. Кроме того, отмечено, что часть приобретаемых нефтяными компаниями услуг относится к их капитальным расходам, другая – к операционным, что предопределяет наличие соответствующих сегментов нефтесервисного рынка. В результате проведенного анализа установлен высокий уровень конкуренции в отрасли, повышающий требования к проводимым инновациям.

Проведем анализ деятельности ООО «РН-Сервис» с целью выявления внутренних факторов и причин (таблица 4, 5), под воздействием которых сформулировались конечные социально-экономические результаты деятельности предприятия, установления возможных текущих и перспективных резервов и разработки мероприятий, направленных на своевременное и полное использование выявленных резервов эффективности деятельности.

Таблица 4 – Факторы микросреды, влияющие на сбыт в ООО «РН-Сервис»

Факторы	Состояние в ООО «РН-Сервис»
1. Стабильность поставок	Поставки стабильны
2. Бесперебойность работы предприятия	Предприятие работает бесперебойно
3. Приобретение новых потребителей	Постоянно расширяется круг потребителей
4. Потребители удовлетворены качеством выполненных работ и услуг	Менеджеры наблюдают за заказчиками, их реакцией на качество выполненных работ. Собранная информация анализируется, интерпретируется, отдельные оценки сбыта суммируются, и в результате составляется картина о спросе по каждому виду продукции, некий обобщенный прогноз сбыта.
5. Положительное отношение контактной аудитории	Отношение положительное.

Факторы микросреды, влияющие на сбыт имеют в основном положительное значения.

При отрицательном влиянии факторов макросреды мы практически не можем ничего поделать. Успех компании всегда заключался в понимании индивидуальности каждого клиента и построении надежных и выгодных партнерских отношений.

Таблица 5 – Факторы макросреды, влияющие на спрос на услуги ООО «РН-Сервис»

Факторы	Состояние в ООО «РН-Сервис»
1. Принятие законов, предусматривающих льготы	Льготы предприятиям, осуществляющим инновационную деятельность
2. Уровень инфляции	Сп В 2020 г. до 4,91%
3. Повышение общего уровня потребности в нефтепродуктах	Снижение уровня покупательской потребности

В основу компании с начала ее существования легли принципы оперативности работы и ориентации на потребности клиента.

В таблице 6 приведена общая анкета блоковых оценок состояния внешней среды и состояния инновационного климата ООО «РН-Сервис».

Оценку элементов внешней среды проводилась по балльной системе: 5 – максимальный балл, 1 – минимальный балл. Средние значения по элементам, блокам и в целом инновационного климата рассчитаны с помощью статических методов – расчет простой средней.

Из таблицы 6 видно, что итоговая оценка состояния инновационного микроклимата составила 3,5, а итоговая оценка состояния инновационного климата – 3,3.

Оценим инновационный потенциал нефтесервисной компании ООО «РН-Сервис» (таблица 7). Методика оценки инновационного потенциала организации строится на диагностическом подходе.

Применим для анализа среды метод SWOT, который является широко применяемым подходом, позволяющим провести совместное изучение внешней и внутренней среды, вычленив проблемы, стоящие перед организацией.

Таблица 6 – Общая анкета блоковых оценок состояния внешней среды и состояния инновационного климата ООО «РН-Сервис»

№	Элементы блоков внешней среды организации	Оценка			
		Эксперты ООО РН-Сервис		Привлеченный Эксперт 3	Средняя оценка
		Эксперт 1	Эксперт 2		
1. Инновационный макроклимат (ПЭСТ-анализ стратегических сфер)					
1.1.	Политическая и правовая среда	3	3	2	2,7
1.2.	Экономическая и финансовая сфера	3	3	3	3
1.3.	Социальная, природно-географическая и коммуникационная сфера	3	4	4	2,7
1.4.	Технологическая и научно-техническая среда	4	4	4	4
Итоговая оценка состояния инновационного макроклимата		3,25	3,5	3,25	3,1
2. Инновационный микроклимат (анализ стратегических зон)					
2.1.	Зона хозяйствования, сегмент рынка: уровень конкуренции, отношения с потребителями и партнерами	3	4	4	3,7
2.2.	Зона капиталовложений – инвестиций	4	5	4	4,3
2.3.	Зона новых технологий и научно-технических информационных ресурсов	4	5	4	4,3
2.4.	Зона сырьевых, топливных, энергетических и материально-технических ресурсов	3	4	4	3,7
2.5.	Зона трудовых ресурсов – рынок труда специалистов, менеджеров, рабочих	4	4	3	3,7
2.6.	Группы стратегического влияния (на уровне отрасли, региона, города, района)	3	4	3	1,3
Итоговая оценка состояния инновационного микроклимата		3,5	4,3	3,7	3,5
Итоговая оценка состояния инновационного климата (К)		3,375	3,9	3,475	3,3

С точки зрения формирования стратегии сильные стороны ООО «РН-Сервис» важны, поскольку они могут быть использованы как основа для формирования стратегии и конкурентного преимущества.

Таблица 7 – SWOT – матрица для оценки инновационного потенциала нефтесервисной компании ООО «РН-Сервис»

	<p>Сильные стороны</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Позиция технологического лидера отрасли 2. Высокий научно-технический, инновационный потенциал 3. Финансовая стабильность 4. Сложившаяся клиентура. 5. Широкий ассортимент продукции 	<p>Слабые стороны</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Низкая реакция на изменение рыночной ситуации 2. Высокая доля постоянных затрат в структуре себестоимости
<p>Возможности</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Повышение спроса на наукоемкую продукцию 2. Возможность выхода на новые рынки. 4. Льготы предприятиям, осуществляющим инновационную деятельность 	<p>ПОЛЕ «Сила-возможности</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Установление долгосрочных отношений с нефтегазодобывающими компаниями 2. Возможна разработка новых наукоемких продуктов и высоких технологий 	<p>ПОЛЕ «Слабость-возможности»</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сделать упор на высокое качество, разнообразие услуг и низкие издержки, т.о. можно подавить новых конкурентов 2. Сложившаяся клиентура и репутация 3. Наличие квалифицированного персонала увеличит количество заказчиков
<p>Угрозы</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Неблагоприятное влияние политики государства. 2. Последствия кризиса на нефтяном рынке 3. Усиление требований к качеству продукции со стороны заказчиков 	<p>ПОЛЕ «Сила-угрозы»</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Усиление позиций на внутреннем рынке 2. Использование инноваций для увеличения прибыли 3. Разработка новой наукоемкой технологии для повышения качества 	<p>ПОЛЕ «Слабость-Угрозы»</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Устаревшие технологии 2. Неудовлетворительное техническое состояние оборудования

Осуществленный SWOT – анализ показал, что выявлены проблемы, рассматриваемые в ООО «РН-Сервис» в качестве основных:

- высокая доля постоянных затрат в структуре себестоимости;
- устаревшие технологии;
- недостаток квалифицированных кадров;
- неудовлетворительное техническое состояние оборудования.

При этом отмечено, что наибольшие усилия нефтесервисных компаний сконцентрированы на достижении таких стратегических целей как специализация на приоритетных направлениях деятельности, установление долгосрочных отношений с нефтегазодобывающими компаниями, диверсификация портфеля заказов, модернизация буровой техники и технологий, повышение эффективности деятельности, стабильный рост компании.

Таким образом, ООО «РН-Сервис» обладает значительным инновационным потенциалом, который используется компанией не в полном объеме. Предприятие имеет возможность вкладывать дополнительные средства в инновационную деятельность благодаря увеличению объема продаж выполненных работ. Кроме обновления технологического оборудования в компании нужно интенсивно проводить работы по разработке и внедрению новых технологий с целью сокращения затрат труда на производство продукции, повышения эффективного использования материальных затрат и производственных фондов.

Использованные источники:

- 1 Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / Р.А. Фатхутдинов. – СПб.: Питер, 2008.–400 с.
- 2 Инновационный менеджмент: учебник для академического бизнеса бакалавриата / под ред. С.В. Мальцевой. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 527 с.
- 3 Момот А.И. Менеджмент качества: Учебное пособие для вузов. – Донецк: ДонГТУ, 2017. – 125 с.