

УДК 658

О. Б. Бутнік-Сіверський,
д.е.н., професор,
Інститут післядипломної освіти НУХТ МОНМС України, м. Київ

ОБНОВЛЕННЯ ВИРОБНИЧОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА З ПОЗИЦІЇ ТЕОРІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ДОХОДУ

Анотація. В статті узагальнюються теоретичні підходи до інноваційного оновлення виробничої системи з урахуванням основних підходів інноваційного доходу. Розглядається сприйняття нововведень в умовах підготовки та забезпечення механізму оновлення виробництва, з метою отримання інноваційного доходу, а також змін виробничої системи під впливом інновацій, які мають цільове спрямування.

Annotation. The article generalizes theoretical approaches to innovative renewal of industrial system taking into account the basic theoretical approaches to the intellectual capital. The author considered the perception of innovations in the conditions of preparation and providing the mechanism of manufacture renewal, in order to obtain the innovative income, and also changes of industrial system under the influence of the innovations which have a purpose orientation.

Ключові слова: дохід, інновації, оновлення виробництва, інноваційний дохід, інтелектуальний капітал.

Keywords: income, innovation, manufacture renewal, an innovative revenue, intellectual capital.

I. Вступ. Сприйняття нововведення підприємствами в Україні може мати форму визнання інновацій, коли виробнича система зацікавлена і підготовлена до його впровадження чи заперечення нововведення, коли воно суперечить інтересам підприємства, чи коли виробнича система не готова до його впровадження. Ступінь визнання і заперечення інновацій може бути різним, в залежності від співвідношення впливу факторів, що обумовлюють заперечення. Якщо вплив цих факторів збалансовано, виробнича система буде ніби байдужа до впровадження нововведення. Чим вищий ступінь визнання нововведення (інновацій), тим вищі темпи його поширення і впровадження, тим вище вірогідність отримання інноваційного доходу. Непридатність підприємства до впровадження нововведення чи незацікавленість у ньому приводять до збільшення інноваційного циклу і є причиною дії інерційних факторів ("довгобуду").

Дослідженням теоретичних підходів до інноваційних виробничих систем займалися вчені: Василенко В. О., Шматько В. Г., Краснокутська Н. В., Завлина П. Н., Волков О. І., Дениченко М. П., Гречан А. П. та інші. А розглядом теоретичних аспектів щодо інтелектуального доходу – Шумпетор Й., Зомбарт В., Мічерліх В., Edvinsson L., Malone M. S. та інші.

Слід зазначити, що сприйняття нововведень, та оцінка можливості отримання інноваційного доходу визначається властивостями (параметрами) виробничої системи і якістю інновацій. Оскільки виробнича система є соціотехнічною, для визначення впливу системних властивостей на сприятливість доцільним є формування адекватної їй системи, що складається із загальносистемних факторів сприятливості: технологічної системи, підприємства і персоналу.

II. Постановка завдання. Метою статті є узагальнення теоретичних підходів до інноваційного оновлення виробничої системи з урахуванням основних підходів теорії інноваційного доходу. Розгляд сприйняття нововведень в умовах підготовки та забезпечення механізму оновлення виробництва, з метою отримання інноваційного доходу, а також змін виробничої системи під впливом інновацій, які мають цільове спрямування.

III. Результати. Досвід показує, що коли нова технологія докорінно відрізняється від старої, то підприємства часто змушені відмовитися від тієї сфери діяльності, де вони у свій час займали лідируюче становище. Коли нова технологія відноситься до тієї ж галузі знань, що й замінована, то підприємство звичайно зберігає напрямки своєї діяльності, але продовжують існувати проблеми своєчасного усвідомлення необхідності змін і їх проведення. Якщо нова технологія відноситься до категорії, що швидко розвивається, то звичайно старі лідируючі підприємства галузі не встигають вчасно зреагувати і втрачають свої конкурентні позиції. Проблема переходу до нової технології ще більше ускладнюється, якщо вона одночасно і плідна, і мінлива.

Що стосується підготовки і забезпечення механізму оновлення виробництва, то це достатньо детально пророблено в спеціальній економічній літературі, пов'язаній з розкриттям інноваційного менеджменту [1, 2, 3, 4]. Основними етапами цього дійства є:

1) вибір рішення за об'єктами оновлення, при якому розглядають критерії ранжування за пріоритетністю, формуються цільові функції за кожним критерієм, визначається оптимум за критерієм, що знаходиться на першому ступені пріоритетності, виробляється коректування оптимального результату у відповідності з наступною за рангом цільовою функцією і здійснюють перехід аналогічним чином до наступної.

Для цього використовуються матриці порівняння варіантів, бальні оцінки параметрів нових виробів, критеріїв оновлення виробництва. В основу оцінок покладено порівняння обсягу інвестицій і майбутніх грошових надходжень. При цьому використовуються наступні показники: термін окупності інвестицій, чиста наведена ефективність вкладень, норма доходності;

2) організаційно-технічна підготовка виробництва, що являє собою відносно самостійну організаційну систему, результати функціонування якої впливають на основне і допоміжне виробництво, службу контролю і якості виробів та ін. У підготовку виробництва входять такі види діяльності: дослідницькі й експериментальні роботи на підприємстві, проектна, конструкторська, технологічна, організаційна підготовка виробничого процесу, вивчення потреб виробництва, у тому числі в матеріалах. Організація всього комплексу підготовки виробництва багато в чому визначає економічну ефективність виробництва і якість продукції. Для оцінки можливості отримання інноваційного доходу особливе значення має передпроектне вивчення інвестиційних можливостей підприємства, яке включає:

- попереднє вивчення попиту на продукцію і послуги з урахуванням експорту й імпорту;
- оцінку рівня базових, поточних і прогнозних цін на продукцію;
- підготовку пропозицій за організаційно-правовою формою реалізації проекту і складу учасників;
- оцінку передбачуваного обсягу інвестицій за укрупненими нормами і попередньою оцінкою їхньої комерційної ефективності;
- підготовку вихідної дозвільної документації; підготовку попередніх оцінок за розділами ТЕО проекту;
- затвердження результатів обґрунтування інвестиційних можливостей;
- підготовку інвестиційної пропозиції (бізнес-плану) для потенційного інвестора (чи рішення про фінансування робіт з підготовки ТЕО проекту).

При цьому особлива увага в період технічного оновлення виробництва приділяється питанням своєчасної підготовки контрактної документації.

3) проектно-конструкторська й організаційно-технологічна підготовка, яка включає: завдання на проектування; конструювання; технологічну підготовку

виробництва з урахуванням вибору вартісного технологічного процесу; організаційно-технологічна підготовка виробництва, метою якого є здійснення ефективного функціонування виробничого процесу;

4) визначення організаційно-економічних умов забезпечення реалізації інновацій, яке враховує забезпечення системи організації виробництва нового продукту на основі його конкурентоспроможності. При цьому здійснюється принцип – вкладнику інвестиції потрібен товар, що користується попитом на ринку.

Цьому етапу відповідає процес “ринкового витягування”. Набуває значення формування цінової політики, яка може мати два варіанти: розглядати цінову політику щодо нового продукту саму по собі чи розглядати цінову політику фірми разом з обсягом випуску продукту на базі “аналізу беззбитковості”. На цьому етапі вирішуються також питання, пов’язані із сертифікацією виробу при його виході на серійний рівень.

З підготовкою і забезпеченням оновлення виробництва пов’язують логістику (logistics) – науку про планування, контроль і управління транспортуванням, складуванням та іншими матеріальними і нематеріальними операціями, здійснюваними в процесі доведення сировини і матеріалів до виробництва, внутрівиробничої переробки сировини, матеріалів і напівфабрикатів. Вона вирішує питання доведення готової продукції до споживача, відповідно до його інтересів і вимог, а також передачі, збереження й обробки відповідної інформації.

Початковою і кінцевою стадіями інноваційної діяльності на підприємстві є формування інтелектуального капіталу та комерціалізація інноваційної продукції.

Інтелектуальний капітал в інноваційній діяльності підприємства розглядається нами з позиції авансованої інтелектуальної вартості, яка в процесі свого руху приносить більшу вартість за рахунок додаткової вартості. Це є головною ознакою організаційно-матеріалізованої складової трансформації інтелектуальної власності.

Зауважимо, новизна і нерозробленість проблеми зумовили неоднозначність і суперечливість думок дослідників при формулюванні визначення, а також обґрунтуванні сутності та структури інтелектуального капіталу [5, с. 28]. О. Кендихов, при вивченні гносеології інтелектуального капіталу, узагальнюючи наявний теоретичний матеріал, виділяє три підходи до формування визначення інтелектуального капіталу: структурний, функціонально-структурний, термінологічний.

Термінологічно, інтелектуальний капітал – це капітал, створений людським і (або) машинним інтелектом та представлений інтелектуальними ресурсами. Інтелектуальний потенціал підприємства – це можливість, що надані інтелектуальними ресурсами у даний час та в майбутньому і можуть бути використані для вирішення якогось завдання або для досягнення певної мети. Це зовсім не означає, що такі можливості будуть коли-небудь реалізовані.

Поштовхом для цього є розгляд інтелектуального капіталу в виробничій системі з позиції операційного циклу, руху капіталу взагалі. Слід відзначити, що інтелектуальний капітал набуває авансованої вартості в процесі господарської діяльності, тобто коли він створюється самим підприємством чи реалізується іншим підприємствам (суб’єктам господарювання).

Означений підхід відрізняється від поглядів деяких науковців, які здійснюють дослідження проблем економіки інтелектуальної власності.

З новою економічною парадигмою підходить до вивчення інтелектуального капіталу в бізнесі Б. Леонтьєв в книзі: “Ціна капіталу. Інтелектуальний капітал в російському бізнесі” [6]. Додержуючись теоретичного підходу Л. Едвінсона і М. Мелуона, які дотримуються досить широкого трактування інтелектуального капіталу, відносячи до нього фактично всі види капіталу, що не піддаються оцінкам традиційним для ресурсів сучасної корпорації [7], Б. Леонтьєв виділяє три складові інтелектуального капіталу: людський капітал, організаційний (чи структурний) капітал та клієнтський капітал. Кожен з них може бути позиковий чи власний.

Людський капітал є знання, досвід, навички та здібності конкретних фізичних осіб, які приймають в господарській діяльності юридичної особи, як єдина економічна цінність цього об’єкта бізнесу.

Структурний капітал – це все, що залишається на підприємстві, що пов’язане з інтелектуальним потенціалом, після виходу персоналу з роботи до дому (філософія та процеси менеджменту, інформаційні системи, системи фінансових взаємовідносин, інструкції, положення, стандарти підприємства та інша документація, яка дозволяє організувати виробництво та ефективно ним керувати).

Клієнтський капітал – це система капітальних, надійних, довгострокових довірчих та взаємовигідних відносин підприємства зі своїми клієнтами, покупцями його товару, які склалися під час його роботи на ринку (бренди, канали збуту, система ділових зв’язків, ліцензійні договори, опціонні угоди, договори комерційної концесії). Б. Леонтьєв визначає принципи ціннісного моделювання суб’єктів, до яких відносить конкурентної асиметрії, концентрації інтелектуального потенціалу, ранжування основних цінностей та стискання розширення інформації. Автор вводить поняття ідеосфери, що є системою цінностей, які мають сферичну форму з осями координат в її центрі. На цій основі він будує модель підприємства, як функціонуючого суб’єкта суспільства.

При цьому отримується наступне [6, с. 130–139]. По-перше, підприємство слід поділити на дві складові, які формують за суттю єдину базу асиметрії. З одного боку, на капітал, який використовується всередині його та має призначення діяти з максимальною рентабельністю – це ендокapітал, який забезпечує внутрісистемне функціонування підприємства з найвищою ефективністю та стабільністю. Все, що відноситься до організації та управління виробництвом – це ендокapітал. З іншої сторони, є капітал, який працює у зовнішній сфері підприємства, на ринку. Все це екскапiтал цього підприємства. За аналогією можуть бути розглянуті екто- та енто- права підприємства як майнові, так і немайнові, діючі всередині підприємства та поза його територією.

Тому, перша асиметрія, яка дозволяє вести цільову оцінку та управління капіталом підприємства. За своєю суттю є продуктово-технологічною. Це симетрія матеріальних прав.

По-друге, для того, щоб управління підприємством стало дійсно ефективним, необхідно використовувати весь корисний, історично-накопичений суспільством та цим підприємством інструментарій – це знання економічні та юридичні. Разом вони утворюють другу асиметрію – економіко-правову, оціночну та вимірнувальну. Правовий компонент включає в себе нормативно-організаційну документацію. Економічний – методологічна та методична озброєність персоналу підприємства в галузі оцінки та управління капіталом, активами і функціями.

Дві асиметрії представляють собою дві осі координат, які:

- по-перше, відтворюють чотири системи вимірювання бізнесу;
- по-друге, чотири системи управління стратегією та тактикою підприємства;
- по-третє, чотири системи професійних знань та логіки розуміння бізнесу, персоналу;
- по-четверте, чотири основних спеціалізації персоналу, які умовно можна назвати як технологів-виробничників, маркетингові по збуту, юристів та економістів.

Іх діяльністю керує п’ята група – менеджери.

Розглядаючи структуру формування інтелектуального капіталу, економічно-вчені виділяють наступні групи, що найчастіше застосовуються: а) людський, структурний (організаційний), споживчий; б) людський капітал та інтелектуальні ресурси; в) ринкові активи, людські активи, інтелектуальна власність, інфраструктурні активи. Загальним для всіх класифікацій є людський капітал (ресурс, актив) [8, с. 41]. При цьому слід зазначити, що ресурсна складова інтелектуального капіталу характеризує лише інтелектуальний потенціал підприємства і ще не гарантує отримання додаткової вартості (інноваційного доходу), яка досягається при здійсненні руху інтелектуального капіталу в інноваційній діяльності підприємств або використання його у виробничій системі.

Джерелом фінансування оновлення інноваційної діяльності є додаткова вартість (інноваційний дохід), який отримує підприємство в процесі комерціалізації інтелектуального капіталу іншого підприємству (продаж технології, способів виготовлення продукції тощо) або/та при використанні інтелектуального капіталу безпосередньо на підприємстві при виробництві і продажу інноваційної продукції. Додаткова вартість (інноваційний дохід) спрямовується на відновлення людського капіталу (заробітна плата, винагорода) та на відновлення інтелектуальних активів (нематеріальних активів). Такий механізм зацікавлює підприємства до інноваційної діяльності на наступний період.

Побудова виробничої системи до сприйняття нововведень з урахуванням формування та закріплення оновленої системи знань долає недостатність розвитку виробничої системи до сприйняття нововведень за рахунок зменшення рівня застарілих основних і оборотних фондів, впровадження новітніх технологій і прогресивних методів управління тощо.

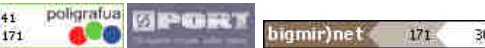
ІУ. Висновки. Узагальнюючи теоретичні підходи можна прийти до висновку, що інноваційно-оновлена виробнича система набуває таких притаманних лише їй ознак:

1. Інновації мають цільове спрямування і діють з уже відомими, які накопичені за рахунок минулої творчої праці, виробничого та практичного досвіду, але нових техніко-технологічних та організаційно-управлінських рішень по відношенню до оновленої виробничої системи.
2. Виробнича система нового покоління є остаточним варіантом інноваційного розвитку підприємства, яка функціонує за принципами адаптивності, динамічності, самоорганізації, саморегуляції, саморозвитку [9, с.23–24], охороноздатності та враховує ступінь оновлення, який характеризується визначеною довжиною хвилі циклу оновлення.
3. Оновлення виробництва враховує зовнішнє та внутрішнє середовище, яке вимагає злиття всіх елементів процесу творчої діяльності з оновленням виробництва в єдине ціле як результат обраної інноваційної стратегії.
4. Виробнича система є соціотехнічною і сприйняття інновацій здійснюється в рамках зміни стандартних видів діяльності (рутинні зміни), у рамках подальшої інерції інновацій (реадаптації малої складової) чи в рамках прищеплювання нового типу інновацій (більш слабкий характер реадаптації) [10].

Список використаних джерел:

1. Василенко В.О., Шматко В.Г. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник. За ред. В.О. Василенко. – К.: ЦУЛ, Фенікс, 2003. – 440 с.
2. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
3. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика: Учеб. пособие / Под ред. П.Н. Завлина и др. – М.: ОАО «НПО Изд-во Экономика», 2000. – 475с.
4. Економіка й організація інноваційної діяльності: Підручник для студ. вищ. навч. закл / О.І.Волков, М.П.Дениченко, А.П. Гречан та ін. І.О. Волков, М.П. Дениченко (ред); Київський нас. ун-т технології та дизайну. – 2-ге вид. перероб. – К., 2005. – 423 с.
5. Кендюхов О. Гносеологія інтелектуального капіталу // Економіка України. – 2003. – № 4. – С. 28–33.
6. Леонтьев Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. – М.: Издательский Центр «Акционер», 2002.– 200 с.
7. Edvinsson L., Malone M.S. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. New York, "Harper Business", 1997
8. Рач В., Чугуєць С. Інтелектуальна власність як базове поняття нової економіки. // Інтелектуальна власність. – 2003. – № 6. – С. 39–42.
9. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: Проблеми, концепції, методи: Навчальний посібник. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2003. – 278 с.
10. Лещинин М. Научная организация подготовки производства. Пер. со словац.. // Под ред. В.М.Данюлюка. – К.: Техника, 1998.

Стаття надійшла до редакції 15.11.2011 р.



ТОВ "ДКС Центр"