

С. О. Савелко,
к. держ. упр., Академія муніципального управління

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано методи управління інноваціями, спрямованими на розширення конкурентоспроможних профілів діяльності підприємств. Визначено вплив розвитку інноваційних процесів в країні на формування нових конкурентоспроможних профілів діяльності підприємств.

The methods of management by the innovations directed on expansion of competitive types of activity of enterprises are analysed. Influencing of development of innovative processes is certain in a country on forming of new competitive types of activity of enterprises.

Ключові слова: інноваційний потенціал, методи управління, промислове підприємство, процес відтворення, формування.

ВСТУП

Інноваційний потенціал, або потенціал підприємства, у формуванні нових профілів діяльності (ППФНПД) визначимо як сукупність різних видів взаємопов'язаних ресурсів, необхідних для здійснення нових профілів діяльності промисловим підприємством та чинників, що формують умови, необхідні для оптимального використання цих ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів загальної стратегії розвитку підприємства та підвищення його конкурентоспроможності на ринках збуту.

Оскільки потенціал підприємства у формуванні нових профілів діяльності характеризується властивостями системи, яка динамічно розвивається, його можна розглядати крізь призму постадійного процесу відтворення, що виявляється через генерування, накопичення та трансформування ідей та результатів у створення унікального продукту з його подальшою матеріалізацією та дифузиею. Тому, досліджуючи ППФНПД, важливо зробити акцент на його перетворенні в реальні результати господарської діяльності підприємства, насамперед, нові технології, нові продукти народного споживання тощо.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Проблеми конкуренції не є новими для економіки як науки. Над цим питанням ретельно працювали такі класики, як А. Курно, А. Маршалл, Д. Рікардо, Дж. Робінзон, П. Самуельсон, А. Сміт, Ф. Хайек, П. Хейне, Й. Шумпетер та ін. Серед вітчизняних та російських вчених, які проаналізували поняття конкуренції, форми та методи конкурентної боротьби, слід відзначити А.Г. Азоева, В.В. Глуценка, О.Г. Єрмоленка, С.О. Єрохіна, П.С. Єщенко, Ю.Б. Іванова, І.М. Ліфіца, Р.А. Фатхутдінова, А.Ю. Юданова та ін.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

— проаналізувати методи управління інноваціями, спрямованими на розширення конкурентоспроможних профілів діяльності підприємств;

— визначити вплив розвитку інноваційних процесів в країні на формування нових конкурентоспроможних профілів діяльності підприємств.

РЕЗУЛЬТАТИ

Формування нових профілів діяльності підприємств є умовою підвищення його конкурентоспроможності з

урахуванням специфічних особливостей сучасного розвитку ринкових відносин. Цей процес передбачає комплексні, адекватні зміни за всіма напрямками діяльності підприємства, що забезпечує підвищення його конкурентоспроможності на основі використання наявних можливостей. Тобто цей процес повинен відбуватися послідовно, рівномірно та постійно, що є можливим лише на підставі відповідної стратегії та наявності відповідного потенціалу [6, с. 15].

При цьому концепція формування нових профілів діяльності підприємств повинна містити загальні методологічні підходи, принципи та необхідний інструментарій стратегічного управління цими процесами.

Основними характеристиками потенціалу підприємства у формуванні нових профілів діяльності є структура, тобто елементи, що його утворюють; їхній взаємозв'язок та взаємозалежність; можливості даного потенціалу (як реалізовані, так і нереалізовані); ресурси, необхідні для реалізації можливостей формування нових профілів діяльності; знання, навички й уміння менеджерів, що дозволяють ефективно використовувати ресурси підприємства в процесі формування нових профілів діяльності [5, с. 36].

Безумовно, кожен зі встановлених елементів потенціалу підприємства в формуванні нових профілів діяльності має свої специфічні цілі використання і розвитку, знаходиться під впливом різних чинників і являє собою сильну або слабку сторону конкретного підприємства.

Забезпечення конкурентоспроможності підприємства можливе тільки за умов створення ефективної системи управління, яка повинна бути досить різнобічної орієнтації, здатною врахувати інтереси підприємства в різних аспектах його діяльності. В основу побудови такої системи необхідно покласти таку концепцію, що буде спроможна врахувати, з одного боку, особливості діяльності підприємства, а з іншого — його положення на ринку і стан зовнішнього середовища [1, с. 59]. Реалізація таких вимог можлива лише в рамках стратегічного управління, що набуло в останні роки широкого посилення в країнах, які розвинені у промисловому відношенні.

Найбільш доцільним і ефективним вирішенням проблеми стратегічного управління потенціалом підприємства у формуванні нових профілів діяльності, що може забезпечити його конкурентоспроможність, є застосування сучасних концепцій менеджменту, які ґрунтуються на використанні взаємодії процесного, системного і ситуаційного підходів, що зумовлює характер зв'язку окремого підприємства з зовнішнім середовищем і спрямованість на управління процесами стратегічного розвитку. Концепція створення і розвитку потенціалу підприємства в формуванні нових профілів діяльності повинна бути заснована на превентивному характері стратегічних і тактичних дій підприємства у зовнішньому середовищі.

Під ресурсами здійснення нових профілів діяльності підприємства будемо розуміти фактори, що визначають його спроможність впроваджувати нові профілі діяльності та є безпосередніми джерелами таких дій. Такими є внутрішні фактори: трудові, науково-технічні, виробничо-технологічні, інвестиційні.

Що стосується чинників, які формують умови для впровадження нових профілів діяльності, то це сукупність умов, необхідних для оптимального використання ресурсів з метою отримання найкращих ринкових результатів. Це можуть бути як внутрішні, так і зовнішні чинники, які прискорюють трансформацію нових ідей в нові профілі діяльності.

При аналізі складових ППФНПД необхідно диференціювати їх на фактори внутрішнього та зовнішнього походження. Безумовно, внутрішні фактори є більш гнучкими з огляду на можливість коригування їх рівня системою управління підприємства. Це зумовлює підвищену значущість їх оцінки для забезпечення дієвості механізму регулювання розвитку підприємства. Аналіз впливу зовнішніх факторів пропонується здійснювати на основі маркетингових досліджень ринку збуту.

Безліч чинників зовнішнього середовища можна згрупувати таким чином: державне регулювання економіки; товарні ринки; ринкова інфраструктура; природно-ресурсний потенціал; трудові ресурси; інтелектуальні ресурси; виробнича база; кредитно-фінансова система; соціальна ситуація; економічна інтеграція.

Стратегічне управління потенціалом підприємства в формуванні нових профілів діяльності, спрямованих на конкурентоспроможність підприємства, представимо як відповідний і досить складний процес. Таким чином, потенціал підприємства в формуванні нових профілів діяльності являє собою основу загального потенціалу розвитку підприємства і є органічною складовою вагомою частини окремих елементів цілісної системи факторів, що в сукупності зумовлюють можливості розвитку певної виробничої системи.

ППФНПД є тією ланкою, яка поєднує такі складові загального потенціалу підприємства, як виробничо-технологічний, науково-технічний, інвестиційний та трудовий потенціал.

Він формується з певної частини зазначених елементів, що має безпосереднє відношення до формування нових профілів діяльності, їх розвитку і визначає реальну спроможність підприємства щодо ініціації та здійснення нових профілів діяльності. При цьому чинниками, що формують умови для впровадження нових профілів діяльності, є техніко-технологічні нововведення та управлінські рішення, що реалізуються суб'єктами даного об'єкта господарювання, які визначають можливість створення відповідних організаційно-економічних форм активізації цієї діяльності.

Оцінювання потенціалу підприємства щодо формування нових профілів діяльності рекомендується проводити за допомогою якісних та кількісних параметрів його ресурсів та чинників.

Дані групи показників містять характеристики та параметри, які є найбільш доступними для аналізу за даними офіційної статистики та найповніше характеризують можливості підприємства у формуванні нових профілів діяльності. Кожному з обраних критеріїв на основі експертного опитування може бути встановлена кількісна оцінка, що буде відповідати варіабельності оцінок від "низької" до "високої".

При цьому слід зазначити, що зміни, які відбуваються в тому або іншому елементі ППФНПД, впливають і на

інші елементи, викликаючи в них адекватні зміни. Це виникає внаслідок системного підходу до побудови потенціалу підприємства в формуванні нових профілів діяльності, спрямованих на конкурентоспроможність.

Тобто необхідно враховувати зміни, що виникають у суміжних елементах потенціалу внаслідок змін, що відбуваються в процесі забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Слід зазначити, що зміни у декількох елементах потенціалу під впливом змін в одному з них припускає використання загальних і спеціальних функцій стратегічного менеджменту, серед яких можна окремо виділити функцію діагностики.

Основним елементом ППФНПД є виробничий потенціал, який є складною системою. Однак в роботах, присвячених дослідженню виробничого потенціалу, він як складна система практично не розглядається. Як правило, розглядаються лише поняття потенціалу, його структура, оцінка розміру і шляхи ефективного використання. При цьому у концепції виробничого потенціалу набув поширення ресурсний підхід, при якому поняття виробничого потенціалу розглядається як сукупність ресурсів, що у процесі виробництва приймають форму факторів виробництва. Поряд з ресурсним підходом до визначення сутності виробничого потенціалу в економічній літературі розглядаються й інші підходи, в яких поняття виробничого потенціалу ототожнюється з поняттям виробничої потужності.

Дослідження щодо управління виробничим потенціалом з урахуванням особливостей процесу формування нових профілів діяльності підприємств у контексті зайнятої в роботі позиції відсутні. Ця відсутність частково зумовлена деякою втратою інтересів науковців саме до проблем виробництва і виробничого потенціалу. Зарубіжні дослідження з цієї проблеми також не можна назвати системними. Крім того, їх не можна використовувати в повному обсязі і без внесення відповідних змін, що визначається специфікою розвитку економічної ситуації в Україні й особливостями управління українськими підприємствами [4, с. 99].

Тому вважаємо за доцільне розглядати виробничий потенціал як сукупність вартісних і натурально-речовинних характеристик виробничої бази, яка і визначає можливість формування нових профілів діяльності підприємства.

Сформувати потенціал підприємства у формуванні нових профілів діяльності, який повинен бути спрямований на його конкурентоспроможність, неможливо без відповідного фінансового потенціалу. Слід зазначити, що фінансовий потенціал є комплексним поняттям, який характеризується системою показників, що відображають наявність і ефективне розміщення коштів, реальні й потенційні фінансові можливості, необхідні для їх залучення в формування нових профілів діяльності.

Існування та дія будь-якого елемента ППФНПД неможливі без створення і розвитку ефективної інформаційної бази, тобто комунікаційного потенціалу. Тому особливе значення має правильний підхід до визначення комунікаційного потенціалу, який пропонуємо розглядати як сукупність наявності інформаційних технологій, достатньої кількості комп'ютерної

техніки та відповідним чином підготовленого персоналу.

Комунікаційний потенціал зумовлюється такими параметрами, як технічна характеристика інформаційної системи; часові характеристики обробки інформації; релевантність, достовірність, повнота, своєчасність і корисність інформації; обсяг пам'яті; ефективність використання сучасних технологій; широта охоплення функцій управління комп'ютерними програмами тощо. Дослідження підприємств показало, що комп'ютерне забезпечення процесів управління знаходиться на незадовільному рівні. Підвищення ефективності комунікаційного потенціалу можливе лише на основі широкого використання сучасних інформаційних технологій, тому що тільки вони дозволяють не тільки забезпечити продуктивність і якість роботи управлінського персоналу, але й створити принципово нові умови для збору, обробки і збереження інформації.

Стан ППФНПД зумовлений також інтелектуальними можливостями (капіталом) підприємства, які представлені його кадрами. Слід зазначити, що категорія "інтелектуальний капітал" все більше використовується в науковій літературі, де розкривається її сутність. Значний вклад в уточнення змісту цього терміна та виділення його структурних елементів зробили такі зарубіжні економісти, як Дж. Гелбрейт, Т. Стюарт, Л. Едвінссон, М. Мелоун та інші. Сучасна західна економічна наука вважає рушійними силами виробництва життєвих благ підприємливість, науково-технічний прогрес, освіту, науку, інформацію.

В Україні проблема економічної сутності інтелектуального капіталу висвітлена недостатньо, що негативно впливає на ефективність інноваційно-інвестиційних рішень. Серед робіт вітчизняних економістів, що присвячені проблемам інтелектуального капіталу, можна відзначити дослідження О. Гоша, О. Кендюхові, О. Бородіної, в яких вони досить виважено підходять до розкриття структури цього поняття. Так, науковці доводять, що продуктивні сили суспільства цілком можна подати лише продуктивною силою працівників [2, с. 49; 3, с. 29].

Але вважаємо за необхідне узагальнити основні структурні елементи інтелектуального капіталу. При цьому основна увага повинна бути приділена їх органічному поєднанню в процесі функціонування виробництва. Перш за все, слід зазначити, що носіями і творцями інтелектуального капіталу, який акумулює наукові та професійно-технічні знання, є людські ресурси. З позиції виробництва людина — не тільки його суб'єкт, але і його кінцева мета. Кожний вироблений продукт проходить через розподіл, обмін і завершує свій шлях через споживання. Інтелектуальна праця стає стратегічним фактором сучасного виробництва. Її представники здатні самі не тільки здійснювати виробничий процес (створювати нові знання, контролювати майже весь кінцевий продукт сучасного матеріального виробництва та процес створення нових технологій), але й формувати нові профілі його діяльності.

Таким чином, інтелектуальний капітал стає основою функціонування життєво важливих для суспільного прогресу сфер діяльності і слугує універсальним критерієм для оцінки конкурентоспроможності економічного су-

б'єкта. Це пов'язано з тим, що фактори виробництва за своєю природою не статичні, а динамічні, а джерело цієї динаміки дуже рухливе. Воно не закріплюється раз і назавжди за якимось одним фактором виробництва, нова техніка і технологія з'являються не самі по собі. Їх створюють люди. Але коли прогресивні засоби праці і технології широко застосовуються у виробництві, тоді вони виконують роль лідера у внутрішньому розвитку продуктивних сил. Це вимагає підвищення рівня розвитку робочої сили, який відповідає новому стану засобів виробництва. Такі вимоги до робочої сили з боку засобів виробництва потребують додаткових витрат на її відтворення.

Слід зазначити, що така суттєва залежність завжди реалізується в певних соціально-економічних умовах. Роль людини при цьому визначається тим, що вона є водночас і фактором продуктивних сил, і суб'єктом економічних відносин, а також провідником впровадження інновацій.

Для підтримки ефективного функціонування інтелектуального капіталу необхідно забезпечити зміни у стратегічному плануванні виробничих досліджень, визначити принципово нові орієнтири, сформувавши аргументовані висновки щодо перспективних профілів діяльності підприємства, проводити його ефективну інноваційно-інвестиційну політику. При цьому показником ефективного функціонування інтелектуального капіталу підприємства буде попит на розроблені ним нові профілі діяльності.

Значна кількість науковців розглядає сьогодні кадри як фактор забезпечення конкурентоспроможності підприємства, а витрати на підвищення їх кваліфікації — як своєрідні інвестиції. Слід зазначити, що розвиток трудового потенціалу неможливо здійснювати без зміцнення мотиваційного потенціалу. Крім своєчасної виплати адекватної витраченій праці заробітної плати, мотивація персоналу в ініціації нових профілів діяльності досягається шляхом збагачення роботи, наділення працівників додатковою владою, повноваженнями і відповідальністю, надаючи їм більше ініціативи, можливостей для творчості, відзначаючи їхні заслуги просуванням по службовим сходам.

Як ми вже зазначали, кожен з елементів ППФНПД є динамічним. Їх розвиток повинен бути спрямований на забезпечення позитивної динаміки в процесі формування нових профілів діяльності підприємства, у зв'язку з чим кожен з розглянутих потенціалів виступає окремим об'єктом управління.

Але всі ці питання слід розглядати в контексті розвитку інноваційних процесів в Україні. Наведемо для ілюстрації деякі цифри. Так, в Україні в останні роки займалися інноваційною діяльністю в середньому 16% підприємств від їх загальної кількості. В цей же час в розвинутих країнах світу (США, Японія, Німеччина, Франція та ін.) цей показник склав 70—80%.

Серед факторів, що стримували інноваційну діяльність, фахівці визначають такі: нестача власних коштів, на це вказали майже 81,7% підприємств; недостатня фінансова підтримка держави — 50,9%; великі витрати на інновації — 49,3%; недосконалість законодавчої бази — 33,5%; високий економічний ризик — 32,5%; тривалий термін окупності інновацій — 30%;

нестача інформації про нові технології — 17,1%; відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами і науковими організаціями — 16,7%; нестача інформації про ринки збуту — 15,2%; відсутність попиту на продукцію та несприятливість підприємств до нововведень — 14,4%; відсутність кваліфікованого персоналу — 13,7% [7, с. 104].

Як бачимо, основною причиною низького рівня інновацій підприємства вважають нестачу коштів. Разом з тим, в цілому на інноваційну діяльність підприємствами України було витрачено більше 3 млрд грн., з яких на здійснення технологічних інновацій прийшлося майже 64%.

ВИСНОВКИ

Таким чином, аналіз методів управління інноваціями, спрямованими на розширення конкурентоспроможних профілів діяльності підприємств, дозволив виявити вплив розвитку інноваційних процесів в Україні та потенціалу промислового підприємництва на формування нових конкурентоспроможних профілів діяльності та показати, що одним із головних активів підприємства у формуванні нових профілів його діяльності є персонал, який потребує відповідних організаційно-економічних методів активізації.

Визначено, що на формування нових конкурентоспроможних профілів діяльності підприємств значний вплив здійснює рівень розвитку інноваційних процесів в країні, а також власний потенціал підприємства. Зазначено, що інноваційний потенціал підприємства є складовою організаційного потенціалу і являє собою сукупність різних видів взаємопов'язаних ресурсів, необхідних для здійснення нових профілів діяльності промисловим підприємством та чинників, що формують умови, необхідні для оптимального використання цих ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів загальної стратегії розвитку підприємства та підвищення його конкурентоспроможності на ринках збуту.

Література:

1. Воронкова А.Э., Пономарев В.П., Дибнис Г.И. Поддержка конкурентоспособного потенциала предприятия. — К.: Техніка, 2000. — 152 с.
 2. Гош О. Визначальний фактор відродження продуктивних сил України // Економіка України. — 2003. — № 6. — С. 49.
 3. Кендюхов О. Гносеологія інтелектуального капіталу // Економіка України. — 2003. — № 4. — С. 29.
 4. Матросова Л.М. Формування організаційно-економічного механізму управління інноваційними процесами у промисловості. — Луганськ, 2000. — 462 с.
 5. Перестюк Б., Перестюк Л. Формирование государственной промышленной политики // Экономика Украины. — 2001. — № 6. — С. 35—38.
 6. Ревенко Н.Г. Управление ресурсами металлургических предприятий в условиях переходного периода. — К.: Ред. Бюлетеня ВАК України, 2000. — 256 с.
 7. Шляхи інноваційного розвитку України / Д.В. Табачник (керівник авторського колективу), В.Г. Кремень, А.М. Гуржій, М.Ф. Гончаренко, В.О. Гусев, О.А. Мазур. — К.: Людопринт, 2004. — 544 с.
- Стаття надійшла до редакції 19.07.2011 р.*