

УДК 658.1

А. К. Андрюшко,
директор ДП "Кривбасстандартметрологія", м. Кривий Ріг

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА У ФОРМУВАННІ НОВИХ ПРОФІЛІВ ДІЯЛЬНОСТІ

A. Andryushko,
Director of the State Enterprise "Kryvbasstandartmetrologiya" Kryvyi Rih

MANAGEMENT MECHANISM OF ENTERPRISE POTENTIAL FOR NEW BUSINESS PROFILE FORMATION

Назріла необхідність у розробці загальних методологічних принципів оцінки потенціалу підприємства в формуванні нових профілів діяльності як важливої складової забезпечення його конкурентоспроможності. Тому автором досліджено механізм управління потенціалом підприємства у формуванні нових профілів діяльності. Інноваційна політика підприємства полягає в розробці шляхів і механізмів впровадження і використання нововведень у виробничій практиці з метою забезпечення розвитку економіки і підвищення її ефективності. Визначено інноваційну політику підприємства щодо розробки шляхів та механізмів впровадження і використання нововведень у виробничій практиці. Для ефективного впровадження механізму оцінки потенціалу підприємства у формуванні нових профілів діяльності необхідна розробка його інноваційної політики, тобто система практичного регулювання (управління) нововведеннями в умовах конкретного підприємства.

There is a need to develop common methodological principles of potential business assessing to form new business profile as it is an important component of its promotion of competitiveness. Therefore, the author investigates the potential of enterprise management mechanism in formation of new business profile. Innovation policy of the company is to develop the ways and mechanisms of implementation and application of innovations in the process of manufacturing for ensuring economic development and increasing its efficiency. Innovation policy for development of ways and mechanisms of implementation and application of innovations in manufacturing practice are defined. It is necessary to develop innovation policy, namely, innovation practical management system at a particular enterprise for effective implementation of assessing mechanism of business potential to form new business.

Ключові слова: потенціал, конкурентоспроможність, нові профілі діяльності, механізм управління, інноваційна політика.

Key words: capacity, competitiveness, new types of activities management mechanism, innovation policy.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Головне завдання держави в формуванні інноваційного розвитку країни полягає в формуванні механізму, що поєднує сукупність технологічних, проблемних і комерційних засобів, які мають привести до появи на ринку нових профілів діяльності. Крім того, однією з найважливіших функцій держави в цьому процесі повинна бути підтримка фундаментальної науки, що є головним постачальником нових технологій.

Серед різноманітних методів, форм та інструментарію побудови нових профілів діяльності підприємства особливого значення набуває оцінка його потенціалу (спроможності) щодо таких новацій. На цей час ще не сформовано загальний підхід щодо розробки механізму та критеріїв оцінки потенціалу підприємства в формуванні нових профілів діяльності, що є складовою забезпечення його конкурентоспроможності. Проте сучасність, що відзначається зміною поглядів на процеси забезпечення розвитку суб'єктів господарювання, вимагає більш глибокої розробки проблеми визначення

та оцінювання такого потенціалу. Тому сьогодні назріла необхідність в розробці загальних методологічних принципів оцінки потенціалу підприємства в формуванні нових профілів діяльності як важливої складової забезпечення його конкурентоспроможності.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Існує досить значний за обсягом та спектром пласт сучасних досліджень управління інноваційними процесами в економіці України. Не зменшуючи значущість внеску інших дослідників, можна відзначити праці О. Алімова, С. Білої, В. Бабица, В. Бесєдіна, В. Воротіна, А. Гальчинського, В. Гейця, М. Герасимчука, М. Долішнього, В. Дорофієнка, І. Лукінова, В. Лушкіна, В. Мартиненка, А. Мерзляк, І. Павлова, П. Перерви, Д. Черваньова, М. Чумаченка та багатьох інших учених, які торкалися проблем інноваційної діяльності, зокрема формування нових профілів діяльності як на рівні держави, так і на рівні окремих регіонів, підприємств.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТИ

Сформувані механізми управління потенціалом підприємства у формуванні нових профілів діяльності.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Термін "потенціал" у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова "potentia", що означає "сила", "приховані можливості", джерело сили або можливостей, які можуть бути практично реалізовані в господарській практиці.

У зарубіжній та вітчизняній економічній літературі цей термін у широкому розумінні трактується як наявні сили, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для рішення будь-якого завдання, досягнення певної мети. Тлумачний словник під цим терміном розуміє приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов [2].

Складовими потенціалу підприємства є підприємницький, інноваційний, організаційний, інвестиційний, ресурсний та виробничий потенціал.

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

Формування нових профілів діяльності промислового підприємства є умовою підвищення його конкурентоспроможності з урахуванням специфічних особливостей сучасного розвитку ринкових відносин. Цей процес передбачає комплексні, адекватні зміни по всіх напрямках 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 [1].

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.

Безумовно, кожен із 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 можливо 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. Реалізація таких вимог можлива лише в рамках стратегічного управління, що дістало в останні роки широкого посилення в країнах, які розвинені у промисловому відношенні [4].

Механізм управління слід розглядати як складову і більш активну частину системи управління. Саме механізм управління забезпечує вплив на фактори, від стану яких залежить результат діяльності об'єкту, який управляється. Оскільки будь-яке підприємство — це, перш за все, організація, то на нього чинять вплив фактори зовнішнього та внутрішнього середовища.

В умовах централізовано-планової системи управління економікою господарчий механізм управління (економічний механізм) розглядався як складова частина системи управління народним господарством, за допомогою якої рішення, що вироблялися державними органами управління щодо конкретних цілей, шляхів і засобів розвитку країни, галузі, регіону, підприємства трансформувалися в систему інтересів людей та їх дій. При цьому структура господарчого механізму являлася собою сукупність трьох елементів: планування, господарче стимулювання і організація управління. Недоліком такого підходу була відсутність найбільш вагомої складової управління — мотиву діяльності людини.

Механізм управління був призваний підкорити інтереси людей рішенням, які приймалися зверху. Як показав досвід управління, такий механізм може мати місце лише у випадку, коли використовуються тільки адміністративно-командні методи управління [3].

Що стосується безпосередньо механізму управління ППФНПД, то слід визначити, що він є складною категорією управління і включає цілий ряд складових елементів: цілі управління; кількісний аналог цілей — критерії управління; фактори управління — елементи об'єкту управління та їх зв'язки, на які здійснюється вплив з метою досягнення поставлених цілей; методи впливу на дані фактори управління; ресурси управління — матеріальні, фінансові, соціальний та організаційний потенціали, при використанні яких реалізується обраний метод управління і забезпечується досягнення поставленої мети. Таким чином, можна представити механізм управління у вигляді відповідної моделі, яка буде включати всі названі складові, пов'язані певним чином [3].

Для підприємств, які формують нові профілі діяльності, характерним є прагнення до змін стану зовнішнього середовища на свою користь та приведення внутрішніх і зовнішніх факторів до стану взаємної відповідності, до узгодження інтересів (рис. 1).

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 обумовлює 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 еконо-



Рис. 1. Структура потенціалу підприємства у формуванні нових профілів діяльності

Джерело: [4].

міки; 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 (рис. 2). 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 обумовлюють можливість розвитку певної виробничої системи.

ППФНПД є тією ланкою, яка поєднує такі складові загального потенціалу підприємства, як виробничо-технологічний, науково-технічний, інвестиційний та трудовий потенціал [4].

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 чинники, що формують умови для впровадження нових профілів діяльності, є техніко-технологічні нововведення та управлінські рішення, що реалізуються суб'єктами даного об'єкту господарювання, які визначають можливість

створення відповідних організаційно-економічних форм активізації цієї діяльності. Враховуючи вищевказане, оцінювання потенціалу підприємства щодо формування нових профілів діяльності рекомендується проводити за допомогою якісних та кількісних параметрів його ресурсів та чинників (табл. 1).

Дані групи показників містять характеристики та параметри, які є найбільш доступними для аналізу за даними офіційної статистики та найповніше характеризують можливість 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 [4]. 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.

Зміни у декількох елементах потенціалу під впливом змін в одному з них припускає використання загальних і спеціальних функцій стратегічного менеджменту, серед яких

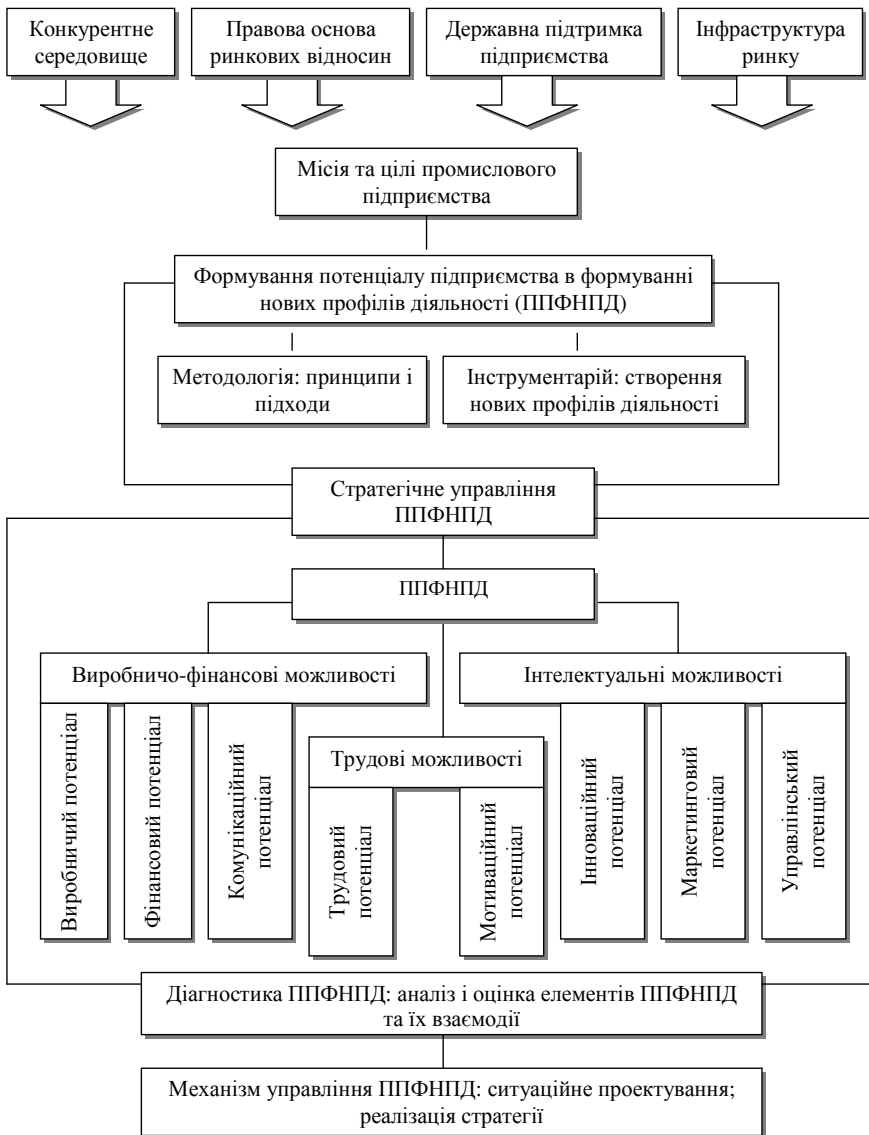


Рис. 2. Механізм управління ППФНПД, спрямованого на конкурентоспроможність підприємства

можна окремо виділити функцію діагностики [1, 4].

Слід зазначити, що коли мова йдеться про ППФНПД, то цей процес неодмінно пов'язаний із інноваційною діяльністю підприємств. А, якщо точніше, то визначення профілів діяльності і є само по собі інновацією. Основними передумовами і причинами виникнення інновацій (нових профілів діяльності) підприємства та їх поширення є наступні:

- конкурентна боротьба, яка передбачає бажання суб'єктів господарювання одержати на ринку конкурентні переваги та максимізувати прибуток;

- зростаючий попит споживача на нові види продукції;

- зростання технічного потенціалу;

- пошук вирішення проблем, які виникають у підприємницькій діяльності суб'єкта господарювання;

- потреба не відставати в економічному розвитку, не втрачати ринку, наслідувати інші організації, які впроваджують нові технології танові профілі діяльності;

- бажання поліпшити свої результати у конкурентній діяльності підприємства;

- підтримка та забезпечення престижу підприємства;

- реалізація інтелектуального потенціалу співробітників підприємства;

- інтуїтивне уявлення про те, що інновація (новий профіль діяльності підприємства) може поліпшити загальні результати діяльності підприємства тощо [3].

ВИСНОВКИ

Для ефективного впровадження механізму оцінки потенціалу підприємства у формуванні нових профілів діяльності необхідна розробка його інноваційної політики, тобто система практичного регулювання (управління) нововведень у умовах конкретного підприємства. Інноваційна політика підприємства полягає в розробці шляхів і механізмів впровадження і використання нововведень у виробничій практиці з метою забезпечення розвитку економіки і підвищення її ефективності.

Отже, інноваційну політику підприємства, яке постійно займається пошуком нових профілів діяльності, слід сформулювати із таких складових: аналіз ринку збуту продукції нового профілю діяльності; вивчення напрямів і сутності нововведень на інших вітчизняних і зарубіжних суб'єктах господарювання; визначення наявності фінансових ресурсів для проведення фундаментальних досліджень, розробки і впровадження в практику інновацій; проведення дослідно-конструкторських розробок, освоєння і впровадження нововведень; контроль на всіх етапах інноваційного процесу від задумів, розробки ідеї і якості використання; підготовка кадрового забезпечення [1].

Таблиця 1. Показники оцінки потенціалу підприємства у формуванні нових профілів діяльності

Група факторів впливу на формування нових профілів діяльності підприємства	Показники
Трудовий потенціал	Частка новаторів у загальній чисельності персоналу підприємства. Частка новаторів з науковим ступенем у загальній їх чисельності на підприємстві. Середній вік новаторів вищої кваліфікації. Плинність новаторів
Науково-технічний потенціал	Річний приріст кількості нових профілів діяльності. Частка розробок зі створення нових профілів діяльності. Співвідношення кількості нових профілів діяльності до поданих пропозицій. Річний приріст використання нових профілів діяльності
Виробничо-технологічний потенціал	Частка інноваційно-активних напрямів діяльності підприємства. Річний приріст технічних інновацій. Річний приріст продуктивних інновацій. Структура нових профілів діяльності
Інвестиційний потенціал	Ступінь забезпеченості нових профілів діяльності фінансовими ресурсами. Рівень використання залучених та власних ресурсів для фінансування нових профілів діяльності підприємства. Структура джерел фінансування нових профілів діяльності. Частка інноваційних витрат у загальному обсязі виробничих витрат підприємства. Структура інноваційних витрат за напрямками нових профілів діяльності. Річний приріст витрат на нові профілі діяльності. Частка прибутку підприємства, спрямована на формування нових профілів діяльності. Частка впровадження нових профілів діяльності у загальному прибутку підприємства

Література:

1. Бланарь О.П. Потенціал підприємства і питання економічного обґрунтування інновацій // Вісник соціально-економічних досліджень. — Вип. 18. — 2004. — С. 46—51.

2. Коваленко М.А., Іванець О.О. Теоретичне обґрунтування сутності потенціалу підприємства: [Електроний ресурс]. — Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum%20/Ei/2011_45/PDF/16_Kova.pdf

3. Кондрашова М.В. Створення й реалізація інновацій в промисловому підприємстві [Електроний ресурс]. — Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Nvamu_upravl/2011_2/13.pdf

4. Управление потенциалом предприятия / Под ред. Должанского И.З. — Донецк-Мариуполь: Норд-Пресс. — МЭГИ, 2005. — 350 с.

References:

1. Blantar', O.P. (2004), "The potential of the enterprise and the issue of economic justification of innovation", *Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen'*, vol. 18, pp. 46—51.

2. Kovalenko, M.A. and Ivanets', O.O. (2011), "Theoretical justification for essence of the enterprise potential", *Ekonomichni innovatsii*, vol. 45, pp. 113—118.

3. Kondrashova, M.V. (2011) "Creation and implementation of innovations in industrial entrepreneurship", *Zbirnyk naukovykh prats' seriya "upravlinnya"*, vol. 2, [online], available at: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Nvamu_upravl/2011_2/13.pdf (Accessed 20 Dec 2013).

4. Dolzhanskij, I.Z. (2005) *Upravlenie potencialom predpriyatija [Managing the potential of the enterprise]*, Nord-Press — MJeGI, Doneck-Mariupol, Ukraine. *Стаття надійшла до редакції 23.12.2013 р.*