

О.А. Нехрист, Р.А. Лизакова

The author's treatment of the essence of an enterprise adaptability as its most important quality in the changing environment conditions and methodology of its research are stated in the article, the definitions of the terms «enterprise adaptability» and «adaptation» are defined and the theoretical justification of the hypothesis about the interrelation of the enterprise potential quantity and its adaptability level is cited; the enterprise adaptation process as the process of actualization of its flexibility and development potency is also regarded in this article. On basis of the stated treatment of the essence of adaptability as an enterprise quality two methods of evaluation of its level are suggested: retrospective and perspective. There is also the essence of each of the adaptability evaluation methods, activities that are used for this purpose and their interpretation, use environment, merits and demerits.

Ключевые слова: адаптивность, адаптация, гибкость, развитие.

1. Методология исследования. На наш взгляд, сущностной специфике исследования адаптивности как свойства предприятия отвечает использование гипотетико-дедуктивного метода исследования. В общем виде процесс исследования адаптивности предприятия при использовании гипотетико-дедуктивного метода представлял собой совокупность следующих этапов:

1. Первичный эмпирический этап исследования. Данный этап включал в себя проведение первичного эмпирического исследования взаимодействия предприятий различных отраслей национальной экономики РБ с их внешней средой с целью выявления проблем данного взаимодействия. Результатом рассматриваемого этапа исследования являлась постановка проблемы — определить качественные особенности предприятия как производственной системы, детерминирующие его способность адаптироваться к изменяющимся условиям внешней среды, и разработать методику оценки данной способности.

2. Теоретический этап исследования. Данный этап включал в себя следующие подэтапы: абстрагирование от взаимодействия предприятия с внешней средой и его «сворачивание» в сущностное свойство предприятия — адаптивность; исследование качественных характеристик адаптивности (неимманентности, относительности, динамичности и др.) как свойства предприятия; выявление причин возникновения и детерминант уровня адаптивности; теоретический анализ системных характеристик предприятия и внешней среды как явлений действительности, порождающих адаптивность; разработка методов оценки уровня адаптивности предприятия; анализ целей предприятия как идеальной формы существования результатов актуализации его свойства «адаптивность»; разработка методов оценки уровня достижения предприятием целей актуализации адаптивности.

3. Вторичный эмпирический этап исследования. Целью данного этапа являлась эмпирическая верификация разработанных теоретических положений (гипотезы исследования), которая проводилась с использованием эконометрических методов. Результатом данного этапа исследования являлась построенная на основе эмпирических данных о потенциале и результатах функционирования предприятий металлургической отрасли РБ регрессионная зависимость, связывающая величину детерминант адаптивности предприятий и уровень достижения ими целей, связанных с адаптивностью.

2. Сущность адаптивности предприятия. Проведенное нами эмпирическое исследование результативности деятельности предприятий различных отраслей национальной экономики РБ позволяет сделать вывод о том, что изменения, происходящие во внешней среде указанных субъектов хозяйствования, обуславливают актуальность исследования сущности и детерминант, а также разработки методики оценки уровня такого их свойства как адаптивность.

В основе разработки методики оценки уровня адаптивности предприятия лежит определение дефиниции соответствующей экономической категории. Так, Дж. ван Гиг трактует адаптивность систем как их «способность изменять свое поведение таким образом, чтобы оставаться в области устойчивости даже при наличии внешних воздействий» [1, с. 620]. Данное определение достаточно полно, на наш взгляд, отражает целевую направленность феномена адаптации, однако, не позволяет судить о внутренней сущности, структуре и механизмах реализации соответствующих процессов. Анализ различных толкований данного термина [2, с. 21], [3, с. 24] позволяет охарактеризовать качественную сущность процессов адаптации как осуществление предприятием изменений в собственной структуре, способах действий и параметрах потоков на входных терминалах (то есть параметров, потребляемых им ресурсов), направленное на установление таких характеристик потоков на выходных терминалах, которые позволили бы ему поддерживать состояние динамического равновесия с изменяющейся внешней средой.

Осуществление предприятием как открытой производственной системой процессов адаптации к изменяющимся условиям внешней среды требует наличия у него определенного свойства, уровень выраженности которого и обуславливает успешность протекания указанных процессов. Данным свойством является адаптивность. По нашему мнению, адаптивность предприятия можно определить как его неимманентное свойство, возникающее при взаимодействии с внешней средой, детерминируемое уровнем потенциалов адаптивности, которыми располагает предприятие, и качественными характеристиками внешней среды, характеризующее его способность сохранять свое существование в ее изменяющихся условиях.

Адаптация предприятия представляет собой совокупность непрерывно протекающих процессов внутриорганизационной трансформации, которые с точки зрения категориального отношения «потенциал — результат его актуализации» представляют собой процессы актуализации потенциалов свойства «адаптивность» предприятия, результатом которой является достижение целей, направленных на сохранение его существования.

Поскольку адаптивность (вернее ее потенциал) является детерминантом достижения предприятием своих целей, то в этой связи необходимо определить, что они из себя представляют. С точки зрения Драгуна Н.П. и Карпенко Е.М. в качестве таких целей выступают телеологические цели предприятия, которые включают в себя цели, связанные с гибкостью, и цели, связанные с развитием [4].

Исходя из вышесказанного, можно заключить, что процессы адаптации предприятия являются комплексными, поскольку их осуществление интегрирует в себе два качественно различных элемента: процессы актуализации потенциалов гибкости предприятия; процессы актуализации потенциалов развития предприятия [5].

Рассмотрение вопроса о различении гибкости предприятия и его способности к развитию необходимо, по нашему мнению, начать с определения понятия «развитие системы». Феномен развития предполагает осуществление качественного изменения [3, с. 572], поскольку сопровождается сменой состояний анализируемой системы. Отличительной чертой развития, позволяющей выделять его из ряда других форм изменений, выступает та особенность, что развитие сопровождается качественным ростом текущих потенциалов системы [6, с. 430].

Развитие производственных систем в широком смысле, как отмечает А.Н. Богатко [7, с. 47—48], предполагает неразрывную связь двух форм процессов: процессов собственно формирования и трансформации данных систем и процессов выполнения ими текущей деятельности (фактически создающих базу возможностей для протекания первой формы процессов). Однако непосредственная сущность развития однозначным образом предполагает качественную трансформацию системы на основе прогрессивного изменения базы ее потенциалов. Целевая направленность процессов развития производственных систем очевидным образом интегрирована в целевую направленность процессов их адаптации. Любые формы поведения производственной системы фактически представляют собой определенные типы реакции данной системы на тенденции среды. Эти реакции могут быть как ретроспективно направленными, так и упреждающими (т.е. инновационными реакциями или собственно реализациями потенциалов развития). В обоих случаях имеет место адаптация системы к среде, понимаемая нами как процесс обеспечения необходимого разнообразия собственного поведения (т.е. шире, чем это традиционно принято, когда адаптация рассматривается только как ретроспективно ориентированная реакция). Реализация потенциалов развития — это одна из форм адаптационных процессов, однако, не единственная. В данном контексте можно считать совершенно обоснованной мысль И. Ансоффа о том, что инновационная реакция (реакция системы посредством актуализации потенциалов развития) не является единственной и оптимальной во всех случаях формой реакции производственной системы на тенденции среды. Данный автор в своем исследовании отмечает, что относительная необходимость соответствующего типа реакции определяется двумя факторами: нормой прибыли, которая будет зависеть от соответствующего типа реакции и интенсивностью конкуренции, с которой встретится фирма при



получении этой прибыли.» [8, с. 365], при этом реакция предприятия в различных областях его деятельности (стратегических зонах хозяйствования) должна выбираться индивидуально [8, с. 284].

По нашему мнению, адаптация посредством реализации потенциалов развития выступает необходимой формой поведения в том случае, когда уровень текущих потенциалов системы становится качественно недостаточным для приведения ее параметров в соответствие с изменениями тенденций среды. В противном же случае адаптация системы вполне может быть реализована за счет актуализации потенциалов гибкости.

В этой связи, необходимым становится четкое определение сущности и отличительных особенностей феномена гибкости производственных систем и его соотношения с феноменами адаптации и развития. Большинство отечественных литературных источников [9, с. 308; 10, с. 90; 2, с. 60] трактуют гибкость как способность объекта быстро применяться к различным условиям, обстоятельствам, приходить в соответствие с ними. Таким образом, в качестве основного критерия гибкости выделяется скорость осуществления соответствующих изменений. На наш взгляд, подобный подход является достаточно узким, т.к. параметр скорости не может в полной мере служить характеристикой феномена гибкости, поскольку скорость как характеристика интенсивности процесса изменения анализируемого объекта обуславливается не только его гибкостью, но и другими параметрами. В этой связи, более емким представляется определение термина «гибкость» (flexibility), данное в «The World Book Dictionary»: гибкость — это способность легко адаптироваться к широкому диапазону условий [3, с. 816]. Поскольку термин «легко» означает «без существенных затрат» [3, с. 662], то можно сделать вывод, что при подобной трактовке рассматриваемой категории в качестве базового критерия гибкости выступает не параметр скорости, а комплексная характеристика — объем затрачиваемых ресурсов (параметр скорости является интегрированным в данную характеристику, поскольку время неизбежно включается в общую структуру ресурсов системы). Подобный подход дает, по нашему мнению, верное понимание той существенной черты гибкости системы, что реализация потенциалов данного феномена не требует значимых (в масштабе данной системы) затрат ключевых видов ее ресурсов. Однако, данная трактовка, равно как и предыдущая, фактически не раскрывает базис, на котором основываются выделяемые в этих трактовках критерии выражения гибкости. На наш взгляд, в качестве этого базиса выступает та ключевая особенность, что изменения поведения системы, осуществляемые за счет ее гибкости, не требуют качественного изменения уже имеющихся у данной системы потенциалов. Именно здесь проходит та грань, которая позволяет достаточно четко разграничить изменения системы, реализуемые за счет потенциалов гибкости и изменения, реализуемые за счет потенциалов развития. Развитие предполагает смену состояний системы за счет качественного роста ее текущих возможностей, то есть за счет прогрессивного изменения элементов ее потенциала. Гибкость же реализуется большей частью за счет изменения способа актуализации уже имеющихся текущих возможностей (потенциалов), т.е. за счет изменения соотношения между отдельными элементами потенциала системы. Сами же эти элементы в данном случае качественно иными не становятся. Таким образом, очевидно, что категория гибкости характеризует способность системы к адаптации к изменениям условий среды без кардинального изменения базы ее собственных потенциалов, то есть по сути выражает «широту диапазона возможностей» данной системы в рамках какого-то конкретного состояния или совокупности относительно однородных состояний.

Исходя из вышесказанного, можно, на наш взгляд, достаточно обоснованно охарактеризовать соотношение гибкости, адаптивности и развития предприятия.

Итак, адаптация как следование предприятием принципу необходимого разнообразия, представляет собой комплексный процесс, интегрирующий в себе две качественно различные формы его поведения:

1. Адаптация за счет реализации потенциалов гибкости предприятия, позволяющая на базе комбинирования уже имеющихся потенциалов продуцировать различные результаты их актуализации.

2. Адаптация за счет потенциалов развития предприятия, осуществляемая на основе прогрессивных качественных изменений базовых элементов его потенциала.

Таким образом, адаптация за счет развития может образно рассматриваться как процесс, протекающий в «вертикальной плоскости возможностей», а адаптация за счет гибкости — как процесс в «горизонтальной плоскости».

3. Оценка уровня адаптивности предприятия

На наш взгляд, вышеприведенная трактовка сущности адаптивности как системного единства процессов актуализации потенциалов гибкости и развития может быть базой для выбора показателей ее уровня выраженности у предприятия.

По нашему мнению, возможны два основных подхода к оценке уровня адаптивности предприятия: ретроспективный и перспективный.

1. Ретроспективный подход основан на измерении результатов процессов актуализации потенциалов гибкости и развития предприятия, имевших место в прошлом периоде и явившихся ответом на произошедшие в данном периоде изменения в его внешней среде.

На наш взгляд, в качестве показателей, характеризующих результаты актуализации потенциалов адаптивности (то есть гибкости и развития), могут использоваться следующие: темп роста фондоотдачи, материалоотдачи, энергоотдачи, экономической отдачи объектов интеллектуальной собственности, производительности труда, капиталотдачи, рентабельности активов.

Чем выше будут значения данных показателей, тем выше в прошедшем периоде был уровень адаптивности предприятия относительно радикальности происшедших в его внешней среде изменений, поскольку он позволил, как минимум, не снизить эффективность деятельности предприятия при происходящих изменениях, что способствует сохранению его существования.

Достоинством рассматриваемого подхода к оценке уровня адаптивности является его простота и достаточная информативность, недостатком, во-первых, то, что он не позволяет выявить за счет актуализации каких потенциалов произошла адаптация к произошедшим изменениям внешней среды, во-вторых, каким уровнем адаптивности предприятие обладает в настоящее время и к изменениям какой степени радикальности оно может успешно приспособиться.

2. Перспективный подход к оценке уровня адаптивности предприятия лишен указанных выше недостатков. Хотя он и не позволяет судить о величине уровня адаптивности предприятия, имевшей место в прошлом (если измеряются значения показателей в текущем периоде), но дает возможность оценить актуальный уровень адаптивности и сделать предположения об уровне радикальности изменений во внешней среде предприятия, к которым оно способно эффективно приспособиться, то есть, как минимум, не снизив эффективность функционирования.

Сущность рассматриваемого подхода заключается в оценке располагаемых предприятием потенциалов гибкости и развития.

Решение этой задачи начнем с рассмотрения проблематики определения показателей уровня потенциалов развития. Теоретически возможны два подхода к оценке величины указанных потенциалов:

1. Путем измерения уровня роста качественных характеристик отдельных источников возможностей, совокупность которых образует потенциал предприятия (т.е. измерение базиса потенциалов развития вне их актуализации).

2. Путем измерения уровня роста результатов актуализации потенциалов (т.е. измерение потенциалов развития в их актуализации).

Применение первого подхода может быть осуществлено в двух формах — прямой и косвенной. Использование прямой формы оценки, т.е. оценки непосредственных значений качественных параметров основных компонентов потенциала, на наш взгляд, практически нереализуемо, поскольку:

1. Некоторые компоненты потенциала в первоначальной своей качественной сущности неформализуемы (это касается, прежде всего, измерения системных эффектов взаимодействия элементов потенциала предприятия).

2. Подобное исследование требует очень больших трудозатрат на формирование и обработку необходимого информационного материала (особенно это касается исследования имеющегося уровня таких нематериальных активов предприятия, как знания, технологии).

Косвенная форма первого подхода к оценке в достаточной степени лишена недостатков прямой формы. Данный подход может основываться на использовании в качестве базовых характеристик показателей уровня удельных затрат предприятия на повышение потенциальных возможностей основных продуцентов результатов его деятельности (производственных факторов): затраты на проведение НИОКР, на обучение персонала, на приобретение прогрессивных производственных фондов и ОИС и т.д. относительно различных баз сравнения (величины активов предприятия, прибыли от деятельности, численности персонала и др.).

Следует отметить, что использованию первого методологического подхода в его обеих формах серьезным образом препятствует существование определенного методологического барьера, заключающегося в том, что исследование любых возможностей неправомерно без оценки их

проявления в результатах деятельности. Изменение параметров ресурсной базы и базы способностей действий (как компонентов потенциала) может и не приводить к качественному изменению результатов деятельности предприятия. Отсюда следует, что для предприятия в качестве искомого результата вряд ли важен собственно рост параметров ресурсной базы и базы знаний, а также изменение удельных затрат, необходимых для этого роста. Для него имеет значение рост реальных возможностей, которые оценить без привязки к результатам невозможно, так как основное отличие реальной возможности от абстрактной состоит в завершенности комплекса детерминантов результата, которую можно определить только опытным путем — путем установления факта актуализации исследуемой возможности.

В этой связи, применение второго подхода представляется методологически более обоснованным. Объектом оценки при этом должны выступать показатели скорости роста соответствующих результатов актуализации потенциалов развития. При этом также возможны две формы оценки — дифференцированная и интегральная. При дифференцированной форме в качестве анализируемых показателей могут выступать темпы роста экономической отдачи основных источников потенциалов предприятия:

- темпы роста отдачи основных видов материально-вещественных ресурсов;
- темпы роста отдачи нематериальных активов как оформленных явных знаний системы;
- темпы роста отдачи труда персонала как носителя личных явных и неявных знаний и физиологических потенциалов.

При интегральной форме оценки в качестве анализируемых показателей могут выступать темпы роста комплексных результатов актуализации потенциалов предприятия (например, темпы роста скорости освоения новой продукции и т. д.). Использование интегральной формы оценки имеет два существенных недостатка:

1. Не позволяет оценить роли отдельных источников потенциала предприятия.
2. Не позволяют отделить влияние уровня изменения величины потенциала от изменения уровня индуцирующих факторов его актуализации.
3. В силу существенности ситуационного контекста, очень трудно сформировать полноценный (репрезентативный) комплекс объектов оценки (основных комплексных результатов действий системы).

В целом, использование второго методологического подхода к оценке в обеих его формах содержит в себе две серьезные проблемы:

1. Актуализация потенциалов развития (как это будет более детально показано ниже) неизбежно сливается с актуализацией потенциалов гибкости. Результат, т.е., является совместно продуцируемым и выделить роль исключительно потенциалов развития в достижении этого результата принципиально невозможно.

2. Актуализация любых потенциалов предприятия неизбежно интегрирует в себе также и воздействие условий внешней среды. «Очистить» анализируемые показатели от результатов этого воздействия, т.е. выделить собственно результаты изменения потенциалов, практически невозможно.

Очевидно, что изолированное использование того или иного подхода к оценке анализируемых параметров неизбежно содержит в себе значительное число существенных недостатков. В этой связи, верным, на наш взгляд, методологическим решением проблемы оценки потенциалов предприятия, выступает требование обязательного комплексного исследования всех элементов цели «база потенциалов — процесс актуализации — результат» в их взаимосвязи. Данный подход предполагает построение определенного рода производственной функции, которая должна связать между собой характеристики базовых элементов потенциала предприятия и параметры динамики результатов актуализации соответствующих потенциалов. Только в этом случае можно обеспечить полноту и комплексность исследования.

Однако, поскольку изолированное исследование потенциалов развития и потенциалов гибкости не может быть правомочным в случае оценки этих потенциалов в их актуализации (т.к. их актуализация принципиально совместна и выражается в адаптации), то в качестве параметров, могущих характеризовать собственно потенциалы развития, следует, на наш взгляд, использовать показатели уровня удельных затрат предприятия на повышение потенциальных возможностей основных продуцентов результатов его деятельности относительно различных баз сравнения (удельные затраты на НИОКР (на 1 руб. выручки от реализации); удельные затраты на обучение персонала (на 1 работника предприятия); удельные затраты на покупку нового оборудования (на 1 руб. выручки от реализации); удельные затраты на закупку объектов интеллектуальной собственности (на 1 руб. выручки от реализации).

Следующим важным вопросом является определение методики оценки уровня потенциалов гибкости предприятия. Следует отметить, что, не смотря на существование большого количества разнообразных работ, посвященных данным вопросам, многие аспекты гибкости по-прежнему остаются не исследованными. Основная причина этого заключается, на наш взгляд, в том, что большинство авторов анализируют лишь вопросы мобильности технической базы производственных систем, оставляя гибкость собственно системы вне рамок исследования. Гибкость системы очевидным образом не может быть сведена к гибкости и мобильности технико-технологических средств производства. Она является комплексной характеристикой, обуславливаемой гибкостью всех компонентов, составляющих потенциал данной производственной системы.

По нашему мнению, в основе определения показателей, способных характеризовать потенциалы гибкости предприятия может лежать идея о том, что свойство гибкости как характеристики «широты диапазона возможностей» предприятия в рамках конкретного его состояния (группы однородных состояний), фактически базируется на двух основных характеристиках потенциала предприятия:

1. Уровне универсальности отдельных элементов потенциала предприятия (внутренняя гибкость), выражающегося в способности генерировать на базе одних и тех же элементов потенциалов различные результаты их совокупной актуализации. Аналитическая значимость данного параметра возрастает по мере снижения иерархического статуса соответствующего блока потенциала (т.е. по мере разукрупнения, движения исследования к более дифференцированным компонентам общей цепи продуцирования конечного продукта функционирования предприятия). Областью применения подобного критерия, в этой связи, могут, по нашему мнению, являться:

- a) оценки потенциалов гибкости потенциала человеческого фактора предприятия, т.е. индивидов, интегрированных в его структуру (оценки параметров системы ротации кадров);
- b) оценки потенциалов гибкости текущих активов предприятия (оценки характеристик ликвидности);
- c) в некоторой степени — оценки потенциалов гибкости долгосрочных активов предприятия (оценки удельного веса специализированных средств труда в общем их объеме). Использование в этой части различного рода показателей финансовой устойчивости (соотношения собственных и заемных средств) представляется весьма спорным, поскольку право собственности на соответствующие активы не гарантирует возможности их гибкого использования (т.к. данная возможность также обуславливается качественными параметрами самих этих активов).

2. Уровне диверсифицированности составляющих каждого иерархического уровня потенциала предприятия (внешняя гибкость). Аналитическая значимость данного параметра повышается по мере роста положения анализируемого элемента в общей иерархической структуре потенциала (первый параметр, т.е. универсальность, при этом неизбежно снижается вследствие роста числа структурных связей). По этой причине, область наиболее эффективного применения подобного критерия может, на наш взгляд, охватывать две группы характеристик:

a) оценку ряда потенциалов предприятия, идентифицированных в форме определенных долгосрочных его активов (число запатентованных независимых способов осуществления тех или иных действий (технологий) или число способов действий (технологий), относительно которых данное предприятие имеет низкие барьеры доступа);

b) оценку ряда потенциалов отдельных функциональных подсистем, имеющих высокий иерархический статус в общей цепи действий предприятия по продуцированию конечного продукта (уровень диверсифицированности поставщиков (как характеристика гибкости возможностей подсистемы МТС), уровень диверсифицированности покупателей (как характеристика гибкости возможностей подсистемы маркетинга) и т. д.)

Наряду с описанными выше характеристиками потенциала большое влияние на уровень гибкости предприятия оказывает мотивация ее членов (склонность к риску, соображения престижа, тяга к власти). Очевидно, что чем больше склонность к риску и желаемый уровень достижения целей членов организации, прежде всего ее руководства, тем больший уровень их гибкости. Поэтому данное обстоятельство необходимо учитывать при выборе показателей потенциалов гибкости предприятия.

Исходя из вышесказанного, основными показателями, предлагаемыми нами в качестве параметров оценки потенциалов гибкости предприятия, являются следующие: удельный вес работников предприятия, участвовавших в процессах ротации кадров за год (в среднесписочной численности); коэффициент промежуточной ликвидности; уровень специализации производственного оборудования (отношение среднегодовой стоимости специализированного технологического оборудования к среднегодовой стоимости активной части основных производственных фондов предпри-



ятия); уровень диверсифицированности поставщиков, уровень диверсифицированности покупателей; число запатентованных предприятием независимых способов осуществления тех или иных действий (технологий) или число способов действий (технологий), относительно которых предприятие имеет низкие барьеры доступа; склонность руководства предприятия к риску.

Чем выше уровень приведенных выше показателей, тем выше уровень потенций адаптивности, которым обладает предприятие в настоящий момент и тем более радикальные изменения во внешней среде оно может перенести без ущерба для эффективности своей деятельности.

Изложенные в данной статье теоретические положения были апробированы на примере предприятий металлургической отрасли РБ. Результаты апробации подтвердили, во-первых, истинность гипотезы о детерминации уровня адаптивности предприятия уровнем его потенций гибкости и развития, во-вторых, применимость предлагаемых показателей уровня адаптивности предприятия, его потенций гибкости и развития для принятия управленческих решений на реально действующих предприятиях РБ.

Литература

1. Гиг Дж., ван. Прикладная общая теория систем: Пер. с англ. — М.: Мир, 1981. Т.2. — 733 с.
2. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. — М.: ИНФРА, 1997. — 496 с.
3. The World Book Dictionary. Volume one. Edited by: Clarence L. Barnhart, Robert K. Barnhart. Printed in the USA by World Book Inc., 1993. — 1172.
4. Драгун Н. П., Карпенко Е. М. Характеристика целей предприятия как продуцентов его конкурентоспособности // Вестник Брестского государственного университета. 2002. №3(15). С. 104—108.
5. Нехрист О. А., Лизакова Р. А. Разработка методики оценки уровня адаптивности предприятия // Макроэкономические и институциональные проблемы общества в переходной экономике: Тезисы докладов научно-практической конференции (4 февраля 2003 г., Гомель). В 2 ч. — Гомель: ГФ УО ФПБ «МИТСО», 2003. — Ч. 1. — С. 117—118.
6. New Webster's Dictionary of the English Language. Published in India by Surjet Publications, 1998. — 1828.
7. Богатко А. Н. Система управления развитием предприятия (СУРП). — М.: Финансы и статистика, 2001. — 240 с.
8. Ансофф И. Стратегическое управление: пер. с англ. — М.: Экономика, 1989. — 519 с.
9. Словарь русского языка. В 4 томах. / Под. ред. А.И. Евгеньевой. — М.: «Русский язык», 1981—1984. Т.1, 1981. — 698 с.
10. Словарь современного русского литературного языка (в 17 томах). / Под. ред. К.А. Тимофеева и Н.М. Меделец. — М.: Издательство АН СССР, 1954—1961. Т.3, 1961. — 1344 с.

© БГТУ

ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ НА ОТРАСЛЕВОМ УРОВНЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

А.А.Пузыревская, В.А.Кулаженко

In terms of developing new marketing conditions the key attention should be paid to activation of investments and innovation. The main aspects of the theory of investment and innovation with application to the separate entertainment were presented.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, экономическая эффективность, маркетинг

1. Введение. Характерными чертами рыночной экономики являются динамичность экономической среды, постоянное изменение внешних факторов, определяющих политику предприятия, изменение конкурентных цен на продукцию, колебание курсов валют, инфляционное обесценивание средств хозяйствующего субъекта, появление конкурентов, предоставляющих идентичную или превосходящую по качеству продукцию. Для поддержания конкурентоспособности предприятия и его доли рынка сбыта, предприятию необходимо инвестировать в реконструкцию производственных мощностей, обновление имеющейся материально-технической базы, наращивание объемов производственной деятельности, освоение новых видов продукции, развитие маркетинговой политики.

При этом для повышения адаптивности к меняющимся рыночным условиям необходимо особое внимание уделять инновациям. В общем случае сами законы развития рынка обуславливают необходимость инновационного типа мышления. Предприятие, которое пренебрегает инновационной политикой, морально устаревает и выбывает из борьбы за потребителя.

Помимо изложения некоторых теоретических аспектов инновационно-инвестиционной деятельности приводится анализ деятельности отдельного предприятия, а именно ОАО «Белпласт». В настоящий момент предприятие столкнулось с проблемами, характерными всей отрасли. — сокращение производства, потеря рынков сбыта (особенно зарубежных), техническое и моральное устаревание производственных технологий. Выявляются ресурсы для повышения эффективности функционирования объекта исследования, активизации инновационной деятельности, разрабатываются пути их применения с обоснованием экономической целесообразности.

2. Общее представление об инвестициях и инновациях и их значении в переходной экономике. Инвестиции — это долгосрочные вложения капитала в различные сферы экономики с целью его сохранения и увеличения [1]. Различают реальные (капиталообразующие) инвестиции — вложение в создание новых, реконструкцию или техническое перевооружение существующих предприятий, производство и финансовые (портфельные) вложения в покупку акций и ценных бумаг государства, других предприятий, инвестиционных фондов.

С инвестициями неразрывно связаны инновации. В широком смысле слова инновации есть рентабельное (доходное) использование новшеств в виде новых технологий, видов продукции и услуг, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого, административного или иного характера.

Инновации следует рассматривать как явление, лежащее в сфере спроса, а не предложения, так как инновационная деятельность изменяет ценность и полезность, извлекаемые потребителем из товаров, она преобразует экономические ресурсы в новую, более продуктивную форму в виде товара или услуги, соответствующую запросам и желаниям потребителей [2]. Более того, в ходе инновационной деятельности создается новый экономический ресурс, — ресурса как такового не существует до тех пор, пока человек не отыщет в природе что-либо полезное и не наделит его экономической ценностью. В конечном итоге цель инновационного решения — повысить отдачу на вложенные ресурсы.

Рынок инновационной продукции характеризует наиболее зрелую ступень рыночного обмена, развивающуюся в соответствии с быстро меняющимся покупательским спросом, который определяется продолжительностью и структурой жизненного цикла тех или иных товаров, технологий, услуг, знаний, профессий, специальностей, трудовых навыков и умений, массовых покупательских предпочтений.

Рынок инноваций обладает рядом специфических особенностей:

- высокая степень научно-технической новизны и прогрессивности инновации, что в известной степени снижает ее восприимчивость;
- повышенный уровень неопределенности различных параметров деятельности (сроков достижения целей, объемов предстоящих инвестиций, прогнозируемых доходов и так далее);
- целевая ориентация на достижение относительно отдаленных по времени результатов;
- вовлечение в осуществление деятельности высококвалифицированных специалистов, уникальных материальных ресурсов;
- высокая степень вероятности получения в ходе инновационной деятельности непредсказуемых, но имеющих самостоятельную ценность промежуточных результатов [3].

Изучение главных аспектов проблем, связанных с выработкой инновационных решений, требует применения двух подходов: исследование маркетинговых факторов развития предприятий и исследование внутренней среды предприятий [4]. Для выработки действенной инновационной политики необходимо объединить эти направления в единое целое. Тогда отправной точкой в решении этой проблемы будет исследование товарного рынка, места на нем и роли изучаемой производственной системы.