УДК 658.589.011.2

С. В. Маркова
О. О. Головань

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Запорізький національний університет

Анотація. Досліджено інноваційний потенціал промислового підприємства, його основні складові. Проаналізовано шляхи підвищення ефективності експортної діяльності, як однієї з складових інноваційного потенціалу.
Ключові слова: потенціал; інновації; промисловість; ефективність; прибуток.

THE WAYS TO INCREASE THE EFFICIENCY OF THE LEVEL OF INNOVATION POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Abstract: The innovative potential of an industrial enterprise, its main components are studied. Ways to increase the efficiency of export activities as one of the components of innovation potential are analyzed.
Keywords: potential; innovations; industry; efficiency; profit.

В умовах динамічності та нестабільності зовнішнього середовища слід констатувати наявність кризових умов для ведення бізнесу в Україні, які характеризуються нестачею обігових коштів у більшості підприємств, низькою рентабельністю діяльності, відсутністю платоспроможного попиту з боку потенційних споживачів, неспроможністю фінансової системи країни забезпечити розвиток товаровиробників тощо. За таких умов вітчизняні підприємства змушені постійно шукати нові, більш ефективні методи господарювання, відшукувати наявні резерви розвитку, знаходити нові ринки збуту власної продукції, а також постійно працювати над розробкою та впровадженням різноманітних інновацій, які зможуть забезпечити виживання підприємства в умовах все більш гострішої конкурентної боротьби. При цьому саме максимізацію інноваційної складової можна вважати умовою сталого розвитку підприємства в сучасних умовах, що вимагає від вітчизняних суб'єктів господарювання приділяти велику увагу управлінню власним інноваційним потенціалом. Інноваційний потенціал комплексно характеризує можливості будь-якого підприємства здійснювати інноваційну діяльність. Саме тому управління інноваційним потенціалом є однією з найважливіших задач для будь-якого підприємства, адже ефективність діяльності на ринку в умовах жорсткої конкурентної боротьби залежить перш за все від спроможності нарощувати й активно використовувати організаційні, технічні, маркетингові та інші інноваційні можливості, які складають інноваційний потенціал Динаміка розвитку бізнес-процесів надихає підприємства перебувати в постійному пошуку конкурентних рішень. Сьогодні інновації, мобільність, унікальність, інтелект, прогресивне бачення і відповідальне лідерство - ключові компоненти успіху сучасного підприємства [1].

Споживачами продукції «Полімер» є лідируючі підприємства різних секторів бізнесу: авіаційні, машинобудівні, хімічні, транспортні та аграрні промисловості [2].

Для покращення комерційної діяльності варто розглянути такі шляхи щодо вдосконалення збутової діяльності:

1. Аналіз нових виробничих підприємств, таких як ПАТ «Мотор-Січ» на предмет їхніх постачальників.
2. Введення в обіг карт постійного клієнта для потенційних партнерів.
3. Надання знижок оптовим покупцям з суми платежу за дострокову оплату.

Застосування політики знижок сприяє захисту підприємства від інфляційних збитків та відносно дешевого поповненню оборотного капіталу в грошовій формі.

У сучасних умовах ринку споживач диктує виробнику вимоги, що пред'являються до продукції, формує торговий асортимент підприємств, вказує шляхи вдосконалення комерційної діяльності.

Одним із шляхів вдосконалення комерційної діяльності є пропозиція додаткових послуг своєму покупцеві.

Операції, пов'язані з продажем товарів, складають значну частину комерційної роботи підприємств, яка спрямована на виконання ними однієї з основних функцій торгівлі - організацію товаропостачання. При цьому, важливе значення має вибір найбільш раціональної форми руху товару. Найбільш поширеними методами продажу товарів зі складів є продаж товарів за письмовими, телефонними та іншим заявками; через роз'їзних товарознавців і пересувні кімнати товарних зразків.

Сформована практика пошуку та вибору постачальників товарів також не відповідає сучасним вимогам, що знижує ефективність господарських зв'язків. Для вдосконалення вибору постачальників в умовах має місце альтернативи доцільно використовувати економіко-математичні методи.

Для вдосконалення комерційної діяльності необхідно більше уваги приділяти питанню оптимальної структури торгового асортименту і використовувати при цьому наукові підходи до її оцінки.

Удосконалення комерційної діяльності на підприємстві повинно проводитися системно, постійно, ефективно. В іншому випадку підприємство перестане розвиватися, як наслідок, перестане бути конкурентоспроможним.

На підприємстві вже здійснюється безперервне вдосконалення виробництва, впроваджуються прогресивні технології. Це сприяє випуску конкурентоспроможної продукції на рівні кращих світових зразків з ціллю розширення ринків збуту.

Як висновок, бізнес-амбіції підприємства «Полімер» спрямовані на розширення ринку взаємодії і кооперацію з міжнародними партнерами, інвесторами з подальшим експортом продукції на зовнішні ринки.

Для розвитку зовнішньоекономічної діяльності ПП ВКФ «Полімер» необхідно вдосконалювати організаційно-економічні механізми здійснення їх зовнішньоекономічної діяльності. Шляхи підвищення ефективності експортної діяльності підприємства наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Шляхи підвищення ефективності експортної діяльності підприємства [3]

Напрямки вдосконалення	Характеристика
Управління експортною діяльністю на підприємстві	Моніторинг процесу прийняття рішень стосовно експортної діяльності, включаючи планування, визначення методів ведення діяльності, встановлення відповідальності різних відділів та координації їх діяльності в рамках здійснення експортної діяльності підприємства
Управлінський облік і контроль	Структура даних по продукції, облік сировини, облік технологічної маршрутизації та виробничих об'єктів
Управління ресурсами	Моніторинг раціонального використання наявних ресурсів: капітальних, технічних, технологічних, трудових, маркетингових, інформаційних, безпосередньо задіяних в експортній діяльності підприємства
Оцінка споживчого попиту та управління запасами	Збір та аналіз даних щодо товарів конкурентів та смаків зарубіжних споживачів, адміністрування замовлень, моніторинг; визначення необхідного розміру запасів і комплектуючих, а також обсягів незавершеного виробництва
Оцінка експортної діяльності підприємства	Моніторинг та оцінка ефективності експортної діяльності за допомогою методів внутрішнього контролю, який включає: вивчення закордонного ринку збуту; підготовку виробництва продукції на експорт; виробництво експортованої продукції; реалізацію експортованої продукції; післяпродажне обслуговування

Досвід зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств підтверджує необхідність урахування особливостей зовнішнього ринку. На нашу думку, основним напрямом підвищення ефективності експортної діяльності для підприємств може стати визначення важелів впливу на споживчий попит. Із цією метою підприємствам варто проводити детальний аналіз споживчого попиту та уподобань споживачів для визначення ресурсів, необхідних для задоволення споживчого попиту, а також спрямувати інвестиції в різноманітні механізми управлінського обліку та контролю, які мають безпосередній вплив на задоволення споживчого попиту. Варто відзначити, що

оптимізація зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств є складним процесом і вимагає своєчасних і достовірних розрахунків ефективності такої діяльності. Основні причини: важко прогнозувати різні ризики – інфляційні (зростання цін на матеріали, комплектуючі, заробітні плати, енергоносії та ін.); політичні (введення обмежень, ембарго, нестабільність ситуації в країні та ін.); ринкові (зміна світових цін, зниження попиту тощо). З метою підвищення ефективності господарювання ПП ВКФ «Полімер» та його зовнішньоекономічної діяльності рекомендуємо (рис. 1):

Рекомендації щодо підвищення ефективності ЗЕД
– створити власну сировинну базу за допомогою зворотньої вертикальної інтеграції із сільськогосподарськими підприємствами, що сприятиме завантаженню потужностей та зниженню собівартості виробництва;
– запровадити стратегічне планування зовнішньоекономічної діяльності з огляду на перспективи реалізації експортного потенціалу підприємства з використанням карти стратегічного розвитку на основі збалансованої системи показників;
– удосконалити механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю, основними блоками якого є: фінансово-економічний, організаційний, мотиваційний, політичний та науково-технічний, кожен з яких передбачає забезпечення виконання внутрішніх та зовнішніх цілей в аспектах міжнародного співробітництва та валютно-фінансової діяльності ПП ВКФ «Полімер»;
– удосконалити організаційну структуру підприємства, зокрема створити відділ міжнародного маркетингу за рахунок комерційного відділу, а також юридичний відділ, однією з функцій якого буде контроль за здійсненням зовнішньоекономічної діяльності та належне оформлення міжнародного співробітництва;
– забезпечити дотримання технічних стандартів виготовлення продукції, її високої якості, використання міжнародних стандартів сертифікації продукції;
– провести роботу по залученню інвестиційних ресурсів, в т.ч. іноземних;
– проводити подальше удосконалення, модернізацію, модифікацію технічного оснащення та підвищення загального рівня фондоозброєності праці;
– здійснювати ефективну цінову політику при експортних та інших операціях на міжнародному ринку, раціонально виконувати управління валютними ресурсами підприємства.

Рис. 1. **Рекомендації щодо підвищення ефективності ЗЕД**

Можна зробити висновок, що систематична оцінка ефективності ЗЕД сприяє її оптимізації і забезпеченню високоприбуткової роботи підприємства, а також підвищенню рівня ефективності інноваційного потенціалу. Підвищення ефективності ЗЕД підприємства, в першу чергу його експортних операцій, знаходиться у тісній залежності від удосконалення його загальної системи управління, що спрямовує на подальші наукові дослідження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Богацька Н.М., Обущак Ю.О. Інноваційний потенціал підприємства та фактори впливу на нього. URL: http://www.rusnauka.com/29_DWS_2011/Economics/10_94479.doc.htm (дата звернення: 20.10.2021).

2. Воскресенська О. Є. Шляхи підвищення ефективності системи мотивації праці персоналу санаторно-курортного комплексу. *Бізнес Інформ*. 2020. №8. С. 231–236.

3. Башнянин Г. І., Лінтур І. В. Фінансова стійкість суб'єктів господарювання та шляхи її покращення. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 2. С. 98–101.

Маркова Світлана Вікторівна доктор економічних наук, доцент кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Запорізький національний університет, м. Запоріжжя, e-mail: masvvi@outlook.com

Головань Ольга Олексіївна кандидат фізико-математичних наук, доцент кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Запорізький національний університет, м. Запоріжжя, e-mail: oaholov@gmail.com

Svitlana Markova – doctor of economics, Department of Business Administration and Management of Foreign Economic Activity, Zaporizhzhia National University, Zaporizhzhia, e-mail: masvvi@outlook.com

Olha Holovan candidate of Physical and Mathematical Sciences Department of Business Administration and Management of Foreign Economic Activity, Zaporizhzhia National University, Zaporizhzhia, e-mail: oaholov@gmail.com.