

ТЕХНОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ЕНЕРГЕТИЦІ УКРАЇНИ

Кулик Н.М., к.т.н., доц.

Україна, м.Слов'янськ

Слов'янський державний педагогічний університет

Во всем мире непрерывно растет наукоемкость оборудования для электроэнергетики и затраты на его разработку, все дороже обходится каждый месяц запаздывания появления его на рынке. Коммерческий успех продукции основан больше на знаниях, новых технических решениях, чем на производственных возможностях. Поэтому все большая часть производителей энергооборудования перестраивает свои системы управления с традиционной производственной и рыночной на технологическую ориентацию.

Важливим чинником успіху кожної компанії-гравця на ринку енергетичного обладнання стає стратегічне управління технологічним розвитком - технологічний менеджмент [1].

Позитивні результати у виробничій діяльності ХХ сторіччя приносило масове виробництво продукції. Особливо яскраво це проявлялося в СРСР у вигляді валового (нехай навіть нереалізованого) продукту до кінця 80-х років. Підприємства були суцільно орієнтованими на виробництво. Головною метою було оптимізувати ефективність виробництва. Основні положення менеджменту такої організації - стандартизація продукції масового виробництва, мінімізація собівартості і отримання максимального прибутку. Наприкінці ХХ сторіччя основною функцією управління став маркетинг, який диктує підприємству, що розробляти, що і як виготовляти.

Технологічно орієнтоване підприємство, тобто націлене на випуск нової продукції з використанням передової технології, - достатньо нове явище для вітчизняної енергетики. Така організація, ядром якої звичайно є фахівці та науковці у області технологій, сама займається науковими дослідженнями і розробками (НДР) і створює цілу серію високотехнологічних продуктів [2]. Частота заміни продукту залежить тільки від успіхів технології. Продукція виникає в результаті основної діяльності фірми – науково-дослідних робіт, а виробництво і маркетинг грають допоміжну роль.

Для такої орієнтації характерне прагнення до постійного поліпшення споживчих характеристик виробу, його надійності, підвищення гарантійного терміну, строку

експлуатації, співвідношення витрат і ефективності. Орієнтація на передову технологію є новим ключем до успіху на складному ринку електроенергетичного обладнання. Споживач-експлуатаційник з нетерпінням чекає істотного прогресу в характеристиках продукту і готовий платити за це високу ціну.

У цих умовах одними з найбільш важливих чинників, що визначають успіх підприємства, є здійснювана керівництвом підприємства функція управління технологічним розвитком, стратегічне управління технологією. До питань технологічного менеджменту відносяться управління життєвим циклом і асортиментом продукції, зокрема управління процесами заміни застарілих технологій та обладнання, формування інноваційної культури персоналу, управління якістю продукції, стратегія управління інтелектуальною власністю.

В цілому ефективне управління технологіями повинно об'єднувати перспективи створення нової технології і перспективи попиту на неї [3]. Технологія розглядається як найважливіший засіб створення і підтримки конкурентної переваги, що піднімає її до рівня стратегічного капіталу, яким потрібно грамотно управляти на всіх рівнях керівництва компанії. При цьому не тільки формальні НДР, але і будь-яка діяльність, включаючи стратегічне планування, маркетинг, збут, виробництво, кадри, фінансування, може розглядатися як використання технологій, які здатні збільшити конкурентоспроможність фірми. В цілому стратегічний технологічний менеджмент не обмежується рамками галузей з швидким технологічним розвитком.

Можна відзначити такі важливі елементи стратегічного технологічного менеджменту:

- прогнозування розвитку технологій;
- об'єднання НДР із загальною довгостроковою стратегією;
- включення процедур технологічного розвитку в бізнес-план.

Відповідні підходи мають цінність для малого підприємства, великого потужного науково-виробничого підприємства, наукової або інвестиційної установи, яка орієнтується на прямі інвестиції в енергетику України. Саме стратегічне управління технологічним середовищем повинно стати запорукою тривалого успіху всіх виробничих організацій. Це забезпечить в майбутньому стабільну роботу енергетики та успіх економіки України в цілому.

Перетворення потенціалу знань в комерційний успіх – проблема галузева, загальнодержавна, міжнародна. Вона пов'язана з глобалізацією світової економіки.

Не менше значення має проблема підготовки управлінців, які забезпечать технологічно орієнтований менеджмент компаній в умовах глобалізації світової

економіки. Пошук нових результатів досліджень і розробок, використання яких може поліпшити характеристики продукції, прагнення до максимального скорочення циклу її створення і просування на ринок викликають потребу в міжнародних командах фахівців.

Світ стає одним ринком знань і технологій. Їх цінність визначається на основі науково-технічних і кон'юктурних прогнозів комерціалізації, які повинні проводити фахівці різних країнна засадах єдиних стандартів і стратегій, щоб мати порівняні результати і розуміти один одного.

Для українських підприємств, які вимушені конкурувати зі всім світом тільки останні роки, проблема оновлення виробництва і інновацій стоїть ще гостріше. На жаль, реалії сьогоdnішнього економічного життя вітчизняних підприємств висувують на передній план перш за все питання реструктуризації, а не інтеграції нових технологій.

Проте Україна - країна з величезним науково-технічним потенціалом виявилася не готовою до його реалізації в умовах конкуренції і відкритого ринку. Зі всього, з чим зіштовхнули нас реформи, комерціалізація технологій, мабуть, єдине, що повністю була відсутня в колишньому досвіді і освітній практиці.

Можна впевнено стверджувати - українських вчених потрібно вчити бути менеджерами при просуванні на ринок результатів своїх досліджень. Сама постановка питання вельми симптоматична, оскільки показує розуміння ролі особливої кваліфікації управлінців, що відрізняє їх від начальників заводів або наукових керівників. На жаль держава сьогодні не може замовляти і оплачувати виконані замовлення на наукові дослідження, а потім фінансувати впровадження. Отже, хтось з учених, винахідників повинен зайнятися комерціалізацією отриманих результатів НДР, складати бізнес-плани, проводити маркетингові дослідження, формувати цінову політику.

В Україні тисячі малих підприємств зазначають в своїх статутах науково-технічну діяльність. Але на практиці таких підприємств не більше декількох сотен. Отже, треба готувати професіоналів управління, у яких мають бути вельми специфічні знання.

Безумовно, у ряді випадків саме науковий керівник або винахідник виводить продукт на ринок, забезпечуючи успіх підприємству.

Прагнення до скорочення циклу створення і прискоренню просування нового продукту на ринок енергетичного обладнання примушує відводити істотну роль дослідженню ринку, науково-технічним прогнозам, трансферу технологій.

Актуальною є проблема професійної перепідготовки десятків тисяч фахівців, що вирішили присвятити себе підприємництву в науково-технічній сфері і управлінню інноваційними проектами в наступних напрямках:

- комерціалізація результатів НДР для підтримки малого інноваційного підприємництва;
- освітня, видавнича і інформаційна діяльність по підготовці персоналу малих технологічних підприємств;
- консультації у області технологічної, патентний-ліцензійної, фінансово-економічної і маркетингової діяльності.

Потребує доопрацювання механізм відбору проектів і кваліфікований супровід проектів фахівцями у галузі бізнес-планування, патентування, маркетингу, юриспруденції, оподаткування.

Механізм відбору проектів для комерціалізації результатів наукових розробок має складатися з:

- попередньої внутрішньої і незалежної зовнішньої експертизи проекту;
- навчання авторів проектів складанню бізнес-плану;
- захисту проекту перед незалежною експертною комісією, що складається з керівників інвестиційних відділів банків і фондів, консалтингових компаній.

Досвід експертизи і супроводу інноваційних технологічних проектів показав, що ключовою ланкою успіху є перш за все грамотне управління (менеджмент). Саме розуміння ринкових реалій, вміння управляти своєю інтелектуальною власністю, аналізувати та опановувати ринок з новими продуктами, цілеспрямовано лобювати нові вироби в органах влади, складати і представляти свої бізнес-плани зумовлює успіх.

Можна впевнено казати про те, що розробник має бути менеджером свого проекту. Із цього приводу існують немало протилежних точок зору, кожна з яких має право на життя. Але поки одні сперечаються, інші, зокрема керівники і співробітники передових підприємств енергетичної галузі, директори технопарків і інноваційних центрів, успішно освоюють таку складну спеціальність, як технологічний менеджмент, щоб бути у науково-технічній сфері професійними управлінцями з метою створення конкурентоспроможного обладнання світового рівня.

Перелік посилань

1. Зинов В. *Технологический менеджмент – новое в науке управления // Инвестиции в России.* – 2006. - №3. – С. 34-37.
2. Бурлуцкая Л.А. *СЗВИ: опорно-стержневая изоляция с гарантией надежности и качества – 30 лет // Электро-Info.* – 2005. - №10. - С.40-41.
3. Кархов А.Н. *Рыночная прибыль от инноваций в электроэнергетике // Вести в электроэнергетике.* – 2007. - №6. – С.24-29.