

Державний торговельно-економічний університет

Кафедра менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Управління інноваційною діяльністю підприємства»

(за матеріалами ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА», м. Київ)

Студентки 5 курсу 2 групи
спеціальності 073 «Менеджмент»
освітньої програми
«Управління бізнесом»
першого (бакалаврського)
рівня

Тарас Марії
Богданівни

Науковий керівник:
кандидат економічних наук,
доцент

Ціпуринда Володимир
Степанович

Гарант освітньої програми:
кандидат економічних наук,
доцент

Підкамінний Ігор
Миколайович

Київ 2023

ПЛАН ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

- 1.1 Теоретичні аспекти та характеристика інноваційного потенціалу підприємства – об'єкта управління
- 1.2 Методичні підходи до обґрунтування інноваційної стратегії підприємства
- 1.3 Інноваційна діяльність в Україні згідно з чинним законодавством та оцінювання організаційного та економічного забезпечення інноваційного розвитку підприємства

РОЗДІЛ 2. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА»

- 2.1 Споживчий аналіз та опис діяльності торгово-паливного комплексу ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА»
- 2.2 Управління інноваційним розвитком підприємства та огляд інноваційної перспективи

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

- 3.1 Планування та організація приросту потенціалу інноваційної діяльності підприємства ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА»
- 3.2 Заходи щодо модернізації інноваційного менеджменту підприємства ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА»

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

ВСТУП

У сучасних умовах економічного розвитку підприємств основним способом підвищення конкурентоспроможності виробничих товарів, підтримки високих темпів розвитку і рівня прибутковості для підприємств стає впровадження інновацій. Однак інновації стають джерелом розвитку лише за умови активного й ефективного їх використання, а також створення відповідного середовища для їх впровадження. Тому особливого значення набуває обрана стратегія управління інноваційним розвитком корпоративних підприємств, яке орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, дозволяє більш швидко реагувати і здійснювати своєчасні зміни в управлінні, досягати конкурентних переваг у довгостроковій перспективі. Таким чином, стратегію інноваційного розвитку підприємства можна визначити як сукупність дій і методів ведення інноваційної діяльності підприємства, що забезпечує швидкий розвиток підприємства, конкурентні переваги за рахунок розроблення і впровадження інновацій.

В наш час, на даному етапі розвитку світової економіки, основним критерієм економічного розвитку є використання досягнень науки і науково-технічного прогресу у виробництві та реалізації нових видів товарів та послуг з метою забезпечення існуючих потреб і вимог людства.

В умовах жорсткої конкуренції нашого часу, на внутрішніх і зовнішніх ринках вимагають нових підходів не тільки у впровадженні певного розвитку товарного асортименту, але й у формуванні нових механізмів управління інноваційною діяльністю і розвитку інноваційного потенціалу підприємств.

Метою написання випускної кваліфікаційної роботи є вивчення та аналіз методів управління інноваційною діяльністю підприємства ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА».

В ході написання випускної кваліфікаційної роботи постає для виконання ряд певних завдань:

- вивчити теоритично-методичні аспекти інноваційної діяльності підприємства;
- дослідити методичні підходи до обґрунтування інноваційної стратегії підприємства;
- ознайомитись з інноваційною діяльністю в Україні згідно з чинним законодавством;
- оцінити інноваційний розвиток підприємства;
- ознайомитись з інноваційною діяльністю ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА»;
- провести споживчий аналіз та зробити опис діяльності торгово-паливного комплексу;
- проаналізувати процес управління інноваційним розвитком підприємства та інноваційні його перспективи;
- дослідити методи планування та організації приросту потенціалу інноваційної діяльності підприємства ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА»;
- спланувати заходи щодо модернізації інноваційного менеджменту підприємства ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА»;
- запропонувати шляхи вдосконалення та надати рекомендації щодо результативності інноваційної діяльності на підприємстві ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА».

Об'єктом вивчення в випускній кваліфікаційній роботі є методи управління інноваційною діяльністю підприємства ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА».

Предметом вивчення в випускній кваліфікаційній роботі є економічно-правові відносини іноваційної діяльності на підприємстві.

Інформаційною базою дослідження є різноманітні наукові роботи вітчизняних та зарубіжних вчених.

Методи дослідження. Під час написання роботи було використано загальнонаукові та спеціальні методи наукового дослідження:

- метод статистичного аналізу;
- теоретичний аналіз джерел інформації з проблеми дослідження;
- метод порівняння;
- графічний метод;
- картографічний метод.

Практичне значення результатів роботи. Матеріали роботи можуть бути використані вищими навчальними закладами, для курсів із підготовки та перепідготовки майбутніх фахівців, при викладанні курсів «УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА».

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Теоретичні аспекти та характеристика інноваційного потенціалу підприємства - об'єкта управління

В умовах сьогодення інновації стають головним ключовим чинником розвитку для більшості підприємств. Характерною ознакою є зростаюча кількість наукових праць, де досліджується інноваційна діяльність в сучасних умовах. У більшості з них акцент робиться не на ціновому механізмі конкуренції, а на інноваційних процесах, які пов'язані з поліпшенням всього виробничо-господарського потенціалу підприємства. Українські вчені намагаються обґрунтувати національні інноваційні пріоритети, знайти дійові механізми залучення й ефективного використання інноваційних процесів на українських підприємствах. Однак масштаби та рівень наукової розробки зазначених проблем залишаються недостатніми.

Дослідження інноваційного розвитку підприємств вимагає, найперше, з'ясувати поняття «інновація». Першим термін «інновація» запропонував австрійський вчений Й. Шумпетер (1930 р.). [5] Він розглядав інновацію як будь-яку можливу зміну, що відбувається на підприємстві внаслідок використання нових процесів виробництва, або вдосконалення вже існуючих процесів виробництва та збуту технічного, технологічного та організаційного характеру. У сучасній українській економічній літературі на даний час не визначено єдине загальне поняття «інновація».

У загальному розумінні під інновацією розуміється використання нової техніки і новітніх технологій, сучасних методів організації. Згідно з міжнародною практикою, «інновація» є кінцевим результатом інноваційної

діяльності, що отримала втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту, технології або в новому підході до послуг.

Великі зміни, що відбуваються в економіці країни, вимагають формування концептуальних підходів до розуміння такого складного явища, як інноваційний потенціал підприємств, який виступає основним фактором ефективності інноваційної діяльності. Інноваційний потенціал, як сукупність ресурсів, використання яких безперечно призводить до досягнення поставлених цілей та створення нових стратегій розвитку підприємства. У такому контексті перед підприємствами постають одні й ті ж проблеми: в умовах глобалізації, яка охоплює нові сфери діяльності, суперництво загострюється не тільки в межах країни, а й на світових ринках. Тому українським підприємствам доводиться все активніше боротися за якість і технічний рівень продукції із зарубіжними підприємствами, які за багатьма позиціями мають значні конкурентні переваги.

Інноваційний потенціал підприємств є однією з основних характеристик, яка поєднує в собі сукупність фундаментальних властивостей інноваційної діяльності підприємств та їх здатності вигідно для себе використовувати вплив зовнішнього середовища і потенційні можливості, що з'являються в сучасному світі. Це дозволяє використовувати інноваційний потенціал підприємств як потужний інструмент прийняття правильних управлінських рішень в процесі здійснення інноваційної діяльності підприємства, що призводить, в майбутньому, до розвитку виробництва та збільшення прибутку підприємства.

До інноваційного потенціалу підприємства входять такі складові:

- науково-дослідний потенціал (визначається чисельність персоналу, зайнятого в науково-дослідній та дослідно-конструкторській роботі, витрати на дану роботу, рентабельність власного капіталу);
- технікотехнологічний потенціал (оцінюється стан обладнання, визначається рівень механізації та автоматизації виробництва);
- кадровий потенціал;

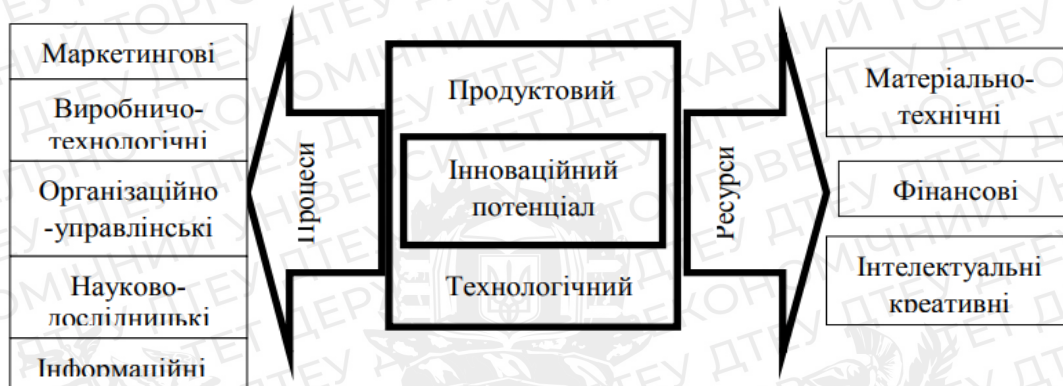
- фінансовий потенціал (оцінюється забезпеченість власними фінансовими засобами, можливість залучення позикових коштів, бюджетних коштів);
- організаційно-структурний потенціал (оцінюється експериментальна база, наявність досвіду, проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, забезпеченість підприємства спеціалізованими підрозділами).

Для успішної реалізації інноваційного потенціалу необхідні всі ці складові.

На сьогодні існує кілька варіантів структури інноваційного потенціалу підприємств, які часто суперечать один одному. Чітко не встановлено склад інноваційного потенціалу й не виявлено чіткої межі між поняттями економічного потенціалу та інноваційного потенціалу підприємства. Необхідно розуміти, що інноваційний потенціал не еквівалентний ні за величиною, ні за масштабом економічному потенціалу підприємства. Економічний потенціал - це сукупність потенціалів: виробничо-технологічного, матеріально-технічного, фінансового, трудового, інформаційного, науково-дослідного, маркетингового та організаційно-управлінського, розвиток яких є безперервним процесом. Структура інноваційного потенціалу майже однакова з економічним, проте інноваційний потенціал утворюють і перераховані потенціали, які задіяні в реалізації інноваційного проекту або програми, а також до інноваційного потенціалу підприємства додається частина трудового потенціалу (інтелектуально-креативного). Інноваційний потенціал розглядається як частина економічного потенціалу підприємства. Він відображає реалізовані та нереалізовані можливості здійснення інноваційного проекту або програми інноваційних перетворень і впровадження інновацій з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства. Результатом інноваційної діяльності

може стати або створення нового продукту для реалізації, або впровадження інноваційно нових технологій на виробництві.[5] , [6]

Рис.1



Модель структури інноваційного потенціалу підприємства

У підсумку доцільно зазначити, що у процесі інноваційної діяльності підприємство реалізує чітку послідовність певних етапів інноваційного циклу. Ефективність інноваційної діяльності підприємства уздовж інноваційного циклу залежить від інноваційного потенціалу підприємства, який повинен розглядатись як система взаємопов'язаних чинників і ресурсів, які відповідають умові забезпечення постійної ефективної інноваційної діяльності підприємства.

Підприємства в силу обмеженості власного інноваційного потенціалу змушені шукати більш вигідні варіанти. Крім цього, лімітований характер ресурсів може загальмувати формування інноваційного потенціалу. Одже всі види ресурсів, які має підприємство, якісно і кількісно впливають на розвиток інноваційного потенціалу підприємства. [8] ,[5]

1.2 Методичні підходи до обґрунтування інноваційної стратегії підприємства

Сьогодні, коли український ринок заповнили іноземні компанії, вітчизняні товаровиробники вступили у боротьбу за споживача. Досвід економічно розвинених країн показує, що переможцем в цій боротьбі опиняється той, хто будує свою діяльність переважно на основі інноваційного підходу і метою стратегічного плану ставить розробку нових товарів і послуг, або впровадження нових технологій виробництва.

Інноваційна стратегія є одним із засобів досягнення цілей організації, які відрізняються від інших засобів своєю новизною, передусім, для даної організації, для галузі ринку, споживачів, країни в цілому. Тому для планування та впровадження інновацій на підприємстві розробляються інноваційні стратегії. Інноваційні стратегії, як правило, спрямовані на пошук правильних, перспективних напрямів розвитку підприємства, випуску нових видів продукції та послуг з використанням наукових досліджень, впровадженням передових технологій, які забезпечують ефективне використання ресурсів.

Інноваційна стратегія - це узгоджена сукупність управлінських рішень, що впливають на інноваційну діяльність підприємства і мають довгострокові наслідки.

Інноваційна діяльність підприємства завжди спрямовується на створення та виробництво нової продукції, використання нових технологій, надання нових послуг. Існує тісний взаємозв'язок між інвестиціями та інноваціями: інноваційні процеси потребують значних інвестицій, в той же час інновації стають джерелами інвестиційних надходжень.

Інновація виступає кінцевим продуктом інноваційної діяльності у вигляді нового товару, або товару з новими сучасними характеристиками. Інновації впливають на потенціал розвитку підприємства в довгостроковій перспективі.

Стратегія підприємства є основою для формування стратегії інноваційного розвитку, визначає роль, місце, базу і сутність інноваційної діяльності, в той же

час інноваційна стратегія поглиблює, уточнює і сприяє реалізації стратегії підприємства.

Між загальною та інноваційною стратегією розвитку підприємства обов'язково існує певний зв'язок, який допомагає у впровадженні у виробництво нової продукції. Стратегія впровадження нової продукції визначає послідовні етапи її виробництва, зазначає рівні та умови виробництва. Існування співвідношення стратегії нововведень і загальної стратегії підприємства є дуже вадливим, у разі, якщо нововведення виникають ізольовано, то їх впровадження опиняється під загрозою. Інноваційна стратегія забезпечує динамічний розвиток підприємства, впливає на вибір загальної стратегії та визначає тип останньої.

При виборі інноваційної стратегії підприємства потрібно, насамперед, визначити цілі, що пов'язані з досягненням стратегічних цілей підприємства.

Цілі інноваційної стратегії - це система основних орієнтирів довгострокової інноваційної діяльності, у відповідності до якої розробляється інноваційна стратегія, вибираються найбільш ефективні шляхи її досягнення і формується набір інноваційних проектів для довгострокового інвестування.

При виборі інноваційної стратегії важливе значення відіграє вдала інноваційна політика підприємства.

Інноваційна політика - спосіб дій, спрямованих на досягнення цілей інноваційного розвитку підприємства.

Інноваційна політика на підприємстві визначає мету існування підприємства, стратегії та цілі підприємства, визначає плани на майбутнє, визначає шлях досягнення обраних цілей. Політика визначає певні правила, в яких конкретизується, за якими законами, способами, принципами будуть досягатися поставлені цілі. Втілення розроблених стратегій впроваджується через проекти, що визначені у програмі з реалізації стратегії. Таким чином, відбувається декомпозиція системи від стратегічного до тактичного рівня.

Стратегія інноваційного розвитку підприємства має такі риси:

- процес її розробки, який закінчується формуванням загальних напрямків, які спроможні забезпечити економічне зростання підприємства;
- посилення зворотного зв'язку, що дозволяє здійснювати пошук найбільш обґрунтованих рішень з безлічі нових альтернативних варіантів та корегувати раніше сформульовані стратегічні цілі інноваційного розвитку;
- невизначеність, яка пов'язана з неможливістю передбачення шляхів розвитку тощо.

Стратегія інноваційного розвитку засновується на використанні таких принципів:

- врахування змін зовнішнього середовища;
- багатоваріантність;
- альтернативність;
- специфічність;
- наявність стратегічних і оперативних задач.

Згідно з типами стратегій організації, інноваційні стратегії поділяються на:

- продуктові (портфельні, підприємницькі чи бізнес-стратегії, спрямовані на створення та реалізацію нових виробів, технологій та послуг);
- функціональні (науково-технічні, виробничі, маркетингові, сервісні);
- ресурсні (фінансові, трудові, інформаційні і матеріально-технічні);
- організаційно-управлінські (технології, структури, методи, системи управління).

В основу розроблення інноваційної стратегії покладені теорія життєвого циклу продукту, ринкова позиція підприємства, обрана інноваційна політика.

При формуванні інноваційної стратегії важливою складовою виступають певні правила поведінки підприємства в нових ринкових умовах. Такий підхід дозволяє класифікувати інноваційні стратегії на активні і наступальні. Активні стратегії, як їх ще називають, технологічні - це швидке реагування на зміни у зовнішньому середовищі, які відбуваються, або можуть відбутись, шляхом

проведення постійних технологічних інновацій (впровадження нових технологічних ідей).

Серед активних інноваційних стратегій виділяють два принципово різних типи стратегій: лідирування і імітації. Стратегія лідерства впроваджується підприємством в тому випадку, коли технологія, яка відтворена в новому продукті або послугі, є новою для ринку. Імітаційна стратегія використовується тоді, коли використовувані технології вже відомі на ринку, але вперше використовується підприємством.

Пасивні стратегії ще називають маркетинговими, так як вони пропонують впровадження інновацій в області маркетингу. Використання підприємством постійних маркетингових стратегій, як правило, означає такий спосіб реагування на зміни у зовнішньому середовищі, як постійні нововведення в області форм і методів збуту продукції, комунікаційної політики або модифікації продукту (незначні удосконалення продукту без зміни базової технології його виробництва).

Розрізняють також пасивну й наступальну інноваційні стратегії. Впровадження виготовлення нової продукції, яке не вимагає серйозних змін у засобах виробництва чи застосовуваних технологіях, не потребує додаткових витрат розумової праці та не приводить до суттєвих змін у технологічних характеристиках виробу, а лише підтримує досягнутий рівень технології, називають пасивною інноваційною стратегією.

Якщо ж, досягнувши високого технологічного рівня за рахунок впровадження у виробництво й реалізації базового виробу, підприємство вводить іншу інновацію, яка супроводжується істотним підвищенням технологічного рівня і за якою вводяться чергові новинки, що в них додатково вкладені значні витрати розумової праці (тобто інновації), що стимулюють прискорені, стрибкоподібні переміни, то швидко підвищення існуючого рівня

приводить до значного зростання продуктивності праці, збільшення прибутку. Таку інноваційну стратегію підприємства називають наступальною.

Як показує практика, підприємства застосовують різні види поєднання активних і маркетингових інноваційних стратегій. [8], [5], [7]

1.4 Інноваційна діяльність в Україні згідно з чинним законодавством та оцінювання організаційного та економічного забезпечення інноваційного розвитку підприємства

Законодавство України у сфері інноваційної діяльності базується на Конституції України [1] і складається із законів України «Про інвестиційну діяльність», [10] «Про наукову і науково-технічну діяльність», [2] «Про наукову і науково-технічну експертизу», [3] «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», [11] «Про спеціальну економічну зону», [10] «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», [9] Закону України про інноваційну діяльність та інших нормативно-правових актів, що регулюють суспільні відносини у цій сфері. [4]

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» [4], [12] термін «інновації» вживається в такому значенні: «новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і соціальної сфери». Цей Закон визначає правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлює форми стимулювання державою інноваційних процесів і спрямований на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом. Згідно із цим Законом державну підтримку одержують суб'єкти господарювання всіх форм

власності, що реалізують в Україні інноваційні проекти, і підприємства всіх форм власності, які мають статус інноваційних.

Метою діючого Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» є забезпечення інноваційної моделі розвитку економіки України шляхом використання ресурсів держави на пріоритетних напрямках науковотехнічного оновлення виробництва, а також підвищення конкурентоспроможності продукції українських підприємств на внутрішньому і зовнішньому ринках. Тому забезпечення безперервного законодавчого регулювання правових відносин у сфері іноваційної діяльності є дуже важливим, що зумовлює потребу в дослідженні відповідних механізмів правового регулювання і стану їх реалізації. [10]

Ст. 4 Закону України [10] «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» визначає сім стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в Україні на найближчі десять років :

- освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії;
- освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа і суднобудування, озброєння та військової техніки;
- освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій;
- технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу;
- впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики;
- широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища;

- розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки.

Законодавцем запроваджено два різновиди пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в Україні, що мають діалектичний зв'язок. Відповідно до ст. 2 Закону пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні поділено на стратегічні, тобто ті, що визначаються на період до 10 років, і середньострокові, тобто ті, які визначаються на період до 5 років. [9] При цьому середньострокові пріоритетні напрями визначаються з метою поетапного забезпечення реалізації стратегічних пріоритетних напрямів на загальнодержавному, галузевому і регіональному рівнях, тобто мають їм відповідати. У разі належного законодавчого регулювання такий взаємозв'язок стратегічних та середньострокових пріоритетних напрямів сприяє тривалому розвитку національної інноваційної системи.

Сучасний етап розвитку економіки України характеризується зміною пріоритетів національного прогресу. Так, світове співтовариство в умовах глобалізації суспільних та соціально-економічних процесів визначає відправним фактором суспільного прогресу саме розвиток людини та суттєві внески в людський потенціал, по відношенню до яких, культура виробництва, продуктивність праці та інші пріоритети вважаються вторинними. На сьогодні, досягнення економічного розвитку шляхом широкомасштабного введення у господарський обіг таких продуктів інтелектуальної праці, як знання, технології, науково-технічні розробки тощо для їх комерціалізації та досягнення соціально-економічного ефекту, визнається моделлю інноваційного розвитку економіки Євросоюзу. Обраний Україною шлях інтеграції до Євросоюзу вимагає зближення та інтеграцію національної економічної системи до систем країн ЄС. Це ставить Україну перед вибором запровадження тієї моделі розвитку, яка прийнята ЄС за базову, тобто моделі інноваційного розвитку.

Особливими вимогами до принципів та темпів розвитку національної економіки, після її виходу із багаторічного глибокого кризового стану, стають завдання для забезпечення її відтворювального інноваційного циклу на новій технологічній основі в умовах ринкової економіки, а також забезпечення соціальної направленості цього відтворювального циклу з максимально ефективним використанням інноваційного потенціалу підприємств країни, внутрішніх та зовнішніх ресурсів, досягнення випереджальних темпів динаміки розвитку порівняно з провідними країнами світу відповідно до напрямку прогресу світової економіки.

Таким чином, створення інноваційної моделі розвитку національної економіки забезпечить конкурентоспроможність українських підприємств та вихід на траєкторію їх розвитку і розвитку країни вцілому. Тому перехід до інноваційної моделі розвитку національної економіки поступово стає імперативом державної політики. Це полягає, насамперед, у встановленні ефективного правового регулювання відносин у сфері інновацій. [13]

Сучасна нормативно-правова база (закони, укази Президента, підзаконні акти у формі постанов Уряду, наказів центральних органів виконавчої влади тощо) стосовно науково-технічної та інноваційної діяльності налічує близько 200 документів. Серед них можна виокремити такі групи:

- 1) документи програмного характеру (стратегії, концепції, програми) загальнодержавного, галузевого та регіонального рівнів;
- 2) закони України, які передбачають компетенцію місцевих органів виконавчої влади та місцевого самоврядування у галузі інноваційної діяльності;
- 3) підзаконні акти Кабінету Міністрів України, міністерств та відомств, що регулюють окремі питання реалізації регіональних інноваційних проєктів, створення місцевої інноваційної інфраструктури, подання звітності тощо;
- 4) рішення та розпорядження місцевих органів виконавчої влади та місцевого самоврядування в галузі інноваційної діяльності. [13]

Вирішення проблем підвищення рівня інноваційного розвитку українських підприємств, перш за все, пов'язане із дослідженням основних його складових, саме за допомогою яких можливе проведення комплексного оцінювання ефективності інноваційної діяльності. Крім того, слід зазначити, що під час оцінювання рівня інноваційного розвитку підприємства важливу роль відіграють послідовність і зміст етапів його формування.

Одиним із методів, який дозволяє провести загальне оцінювання рівня інноваційного розвитку підприємства ґрунтується на використанні трьох основних складових:

- ресурсної складової інноваційної діяльності підприємства, яка засвідчує наявність умов, тобто рівень інноваційних ресурсів, що і забезпечили інноваційний розвиток підприємства;
- технологічної складової, яка показує рівень технологічного оновлення виробництва, через упровадження нових технологічних процесів і освоєння виробництва нових видів продукції;
- ринкової складової інноваційного розвитку, яка висвітлює вплив підприємства на економіку через реалізацію і насичення ринку інноваційною продукцією.

Кожна з наведених складових включає відповідний набір первинних показників, які поступово інтегруються за найбільш суттєвими ознаками інноваційного розвитку з урахуванням впливу кожного показника на оцінку загального рівня інноваційного розвитку сучасних підприємств

Оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства, можна проводити з використанням інтегрального показника. Під інтегральним показником рівня інноваційного розвитку підприємства, слід розуміти результат оцінювання основних техніко-економічних показників діяльності підприємства, він ґрунтується на визначенні узагальнюючих показників за

допомогою застосування системи часткових показників та методу експертного опитування.

Оцінку інноваційного розвитку підприємства доцільно здійснювати в наступній послідовності:

- аналіз структури інноваційного потенціалу;
- виявлення ступеня використання внутрішніх інноваційних можливостей підприємства;
- оцінка рівня інноваційної активності підприємства.

Відповідно чинного законодавства, в Україні відсутній комплексний підхід до розроблення показників ефективності використання інноваційного потенціалу, ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності.

Важливим показником ефективного інноваційного розвитку підприємства можна вважати кількість інновацій, з урахуванням рівня їх новизни, для вимірювання якого використовують інформацією про нову продукцію, з якою підприємство виходить на ринок. При цьому рівень новизни інновації визначається на підставі детального аналізу істотних властивостей інноваційної ідеї та порівняння відносного рівня її новизни з іншими.

Від рівня інноваційного потенціалу підприємства залежить вибір тієї або іншої стратегії його інноваційного розвитку. Так, якщо у підприємства є всі необхідні ресурси, то воно може піти по шляху стратегії лідера розвитку, розробляючи і впроваджуючи принципово нові, або базисні, інновації. У разі, якщо інноваційні можливості підприємства обмежені, то доцільно їх нарощувати і обирати стратегію послідовника, тобто реалізовувати поліпшуючі технології. Такий підхід до трактування інноваційного потенціалу вважається класичним.

Оцінка інноваційного потенціалу підприємства проводиться з урахуванням достатності у підприємства фінансово-економічних ресурсів для

ефективного забезпечення не тільки стратегії інноваційного розвитку, але і поточної виробничої діяльності.

Оцінку інноваційної діяльності підприємства доцільно здійснювати, використовуючи такі показники, як впровадження нових технологічних процесів, автоматизація виробництва та освоєння нових видів продукції.

Для встановлення взаємозв'язку між результативними показниками ефективності діяльності (виробничої, фінансової, інвестиційної) підприємства і відповідними показниками ефективності інноваційної діяльності потрібно сформулювати таку систему показників:

- показники виробничої ефективності науково-технічних заходів: темп приросту ефективності виробництва декількох видів продукції (робіт) від використання науково-технічних заходів; відносна економія собівартості продукції, в результаті запровадження науково-технічних заходів;

- показники фінансової ефективності науково-технічних заходів: приріст прибутку в результаті реалізації науково-технічних заходів; приріст доданої вартості, включаючи амортизацію, в результаті реалізації науково-технічних заходів, у тому числі за рахунок інтенсивних і екстенсивних факторів; приріст доходу за рахунок реалізації науково-технічних заходів;

- показники інвестиційної ефективності науково-технічних заходів, що характеризують кількість використаних науково-технічних засобів, зростання питомої ваги прогресивних технологічних процесів та нових інформаційних технологій, підвищення коефіцієнта автоматизації та організаційного рівня виробництва і праці, кількість патентів або авторських свідоцтв, індекс цитування, підвищення конкурентоспроможності підприємства, товарів або послуг на ринку.

При оцінці ефективності інноваційних проектів передбачається розрахунок таких важливих показників, як:

- інтегральний ефект (чистий дисконтований дохід);

- внутрішня норма прибутковості (дохідності);
- рентабельність інвестицій
- період і строк окупності.

Інтегральний ефект визначається як сума поточних ефектів за весь розрахунковий період, приведена до початкового року, або як перевищення інтегральних результатів над інтегральними витратами.

Внутрішня норма прибутковості - IRR - це розрахункова ставка у відсотках, за якої одержані доходи від проекту стають рівними витратам на проект. Інтегральний показник - це той максимальний відсоток, який може бути сплачений для капіталовкладень у проект. Рекомендується відбирати такі інноваційні проекти, внутрішня норма дохідності яких не нижча 15-20%.

Рентабельність визначається як співвідношення доходів від реалізації проекту і витрат на нього. На практиці оцінки інноваційних проектів розраховують відношення отриманих доходів до інвестиційних витрат.

Строк окупності показує, протягом якого періоду часуможуть окупитися інвестиції в інноваційний проект. Під періодом окупності розуміється тривалість періоду, протягом якого сума отриманих чистих доходів, отриманих на момент завершення інвестицій, дорівнюватиме сумі самих інвестицій. Це період, необхідний для відшкодування початкових капіталовкладень підприємства за рахунок прибутків від проекту. Він розраховується таким чином: чистий прибуток після відрахування податку + фінансові витрати + амортизація. [5]

Слід також враховувати, що будь-який результат інновацій має подвійне значення для підприємства:

- це є основою для змін у матеріальному виробництві, а в економічному розумінні це підвищення прибутку і конкурентоспроможності підприємства;
- це джерело подальших можливих наукових досліджень і розробок, тобто становить науковий і методологічний інтерес. [14], [15] [16] [17]

Висновки до Розділу 1

Інноваційні перетворення вимагають від підприємства швидкої адаптації до зміни характеру впливу чинників внутрішнього та зовнішнього середовища. Подібні зміни передбачають обов'язкове перетворення структурних складових підприємства. При цьому одним з важливіших критеріїв ефективності інноваційного розвитку є адаптивність та гнучкість структури підприємства до зовнішнього та внутрішнього впливу.

Аналіз і оцінка інноваційного потенціалу підприємства виявляє можливості для його інноваційного розвитку. Результати оцінки дозволяють розробити оптимальну стратегію інноваційного розвитку.

Для переходу економіки країни на інноваційний шлях розвитку необхідне досконале нормативно-правове забезпечення. Норми про інноваційну діяльність, що містяться в багатьох актах різних галузей законодавства України і за якими інновації є складовими інвестиційного процесу, утворюють в Україні законодавчу базу для здійснення і розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності, яка має досить виразні ознаки постійного вдосконалення, але результативність її впливу на розвиток інноваційних процесів ще недостатня. Втілення в життя стратегії інноваційного розвитку України вимагає істотного вдосконалення законодавчої бази та розробки нового системного нормативно-правового й організаційно методичного забезпечення.

РОЗДІЛ 2. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА»

2.1 Споживчий аналіз та опис діяльності торгово-паливного комплексу

Товариство з обмеженою відповідальністю «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» була заснована в 2019 році, скорочена назва ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА», ЄДРПОУ 43016946, розмір статутного капіталу 16 000 грн. Діє на підставі модельного статуту.

Основні види діяльності ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА»:

- оптова торгівля твердим, рідким, газоподібним паливом;
- діяльність посередників у торгівлі паливом, рудами, металами;
- оптова торгівля хімічними продуктами;
- неспеціалізована оптова торгівля;
- роздрібна торгівля паливом.

Товари, які реалізує ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» - це: зріджений газ, пропан, бутан, пропаново-бутанова суміш автомобільна, пропаново-бутанова технічна суміш, парафінова нафта, важка нафта, бензин, паливо для літаків, газойль, мазут, бітум, кальцинований нафтовий кокс, зелений нафтовий кокс, сечовина - гранульована та не гранульована, аміачна селітра; кальцієво-аміачна селітра; амоній сульфат; сечовина аміачна селітра; діамоній фосфат; моноамоній фосфат, потрійний суперфосфат; одинарний

суперфосфат, комплексні добрива, сірка-гранульована, пастила, подрібнений кусковий фосфорит та різні види полімерів.

ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» є професіоналами в галузі торгівлі та працює переважно на ринках Чорного моря, Каспійського регіону, басейну Середземного моря та Балтії. Підприємство є фізичними трейдерами, які займаються реалізацією різноманітного асортименту нафтопродуктів і нафтохімії. В галузі реалізації нафтопродуктів, підприємство пропонує весь спектр такого виду продукції: легкі продукти, середні дистилляти та важкі фракції. Що стосується хімічних речовин, ми беремо участь у торгівлі полімерами та добривами.

Цілі, які прагне досягти ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА»:

- бути провідним торговим домом у розвитку нових торгових потоків;
- бути найбільш привабливим місцем для реалізації потенціалу працівників;
- надання підтримки та користь суспільству.

Основні цінності ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА»- є основними орієнтирами у формуванні довгострокової стратегії та щоденної діяльності товариства, це: простота, справедливість, підприємливість, поживне середовище, соціальна відповідальність

ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» у своїй діяльності не просто використовує існуючі можливості, а створює можливості для ділових партнерів. Такий стратегічний погляд і вказівки перетворюють цей підхід на одну з головних конкурентних переваг підприємства, а додаткова цінність, яку вони створюють для своїх партнерів в подальшому приносить підприємству нових партнерів, а значить і зростання прибутків та конкурентноспроможності.

Прийняття економічних викликів є основою нашого корпоративного стилю, оскільки саме тут здебільшого прихована додаткова цінність.

Перетворення найскладніших можливостей на прибуткові торгові потоки на основі глибоких знань ринку, досвіду, 100% відданості справі відбувається за

рахунок правильної стратегії розвитку підприємства, розвинення кадрового потенціалу підприємства, адже саме кваліфіковані працівники є запорукою стабільного розвитку підприємства та зростання отримуваних прибутків.

Творче мислення, регулярний мозковий штурм, нестандартне мислення постійно заохочуються в ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА».

Слід також зазначити, що незважаючи на те, що політика підприємства дуже відкрита до нових викликів, але при оцінці майбутніх ризиків товариство завжди дотримується політики нульової терпимості до ризику з точки зору правових, фінансових, операційних та юридичних питань. Враховуються також всі можливі цінові ризики, для цього ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» ретельно вивчає фінансовий стан своїх майбутніх партнерів перед укладанням будь-якої угоди.

ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» є експертами в розробці економічно ефективних, інноваційних і безпечних логістичних рішень для переміщення вантажів по всьому світу. Усе це завдяки тому, що у компанії правильно построний процес прийняття та процес адаптації нових працівників, тому в компанії працюють талановиті, захоплені, досвідчені та орієнтовані на клієнта працівники.

Підприємство дотримується я цілісного підходу до їхньої торгівлі, надаючи операційним питанням принаймні таке ж значення, як і сама торгівля.

Виходячи з багаторічного досвіду, багато торговельних бар'єрів виникають через логістичні обмеження. ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» використовує у своїй роботі поєднання залізничних, автомобільних, морських масових і контейнерних перевезень, перевалки та зберігання, співробітники завжди пропонують індивідуальні рішення у разі виникнення складних завдань.

В ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» віддається перевага плоскій структурі та відкритості для співпраці. Однак, щоб підтримувати суворе

дотримання своїх основних стратегій і цінностей, різні процедури та політики були розроблені та затверджені

Радою директорів, і дотримання цих процедур і політик активно забезпечується компанією, а саме:

- Політика боротьби з корупцією та хабарництвом на підприємстві;
- Кодекс Політика поведінки керівників та співробітників компанії;
- Політика конфіденційності отриманої, в ході робочих процесів, інформації;
- Політика використання корпоративної електронної пошти тільки в ході виконання робочих завдань;
- Процедура перевірки контрагентів;
- Політика управління кредитними ризиками компанії;
- Політика управління цінним ризиком;
- Політика управління ризиком ліквідності.

У разі необхідності, ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» надає копії таких документів своїм діловим партнерам.

2.2 Управління інноваційним розвитком підприємства та огляд інноваційної перспективи

Управління інноваційним розвитком підприємства передбачає, перш за все, визначення місця і ролі інновацій у реалізації загальної стратегії розвитку підприємства, яку розробляють для досягнення перспективних цілей (завоювання більшої частки ринку, забезпечення високих темпів економічного розвитку), в умовах конкурентного середовища.

Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства здійснюється за допомогою обраної інноваційної стратегії. Вибір

підприємством певної інноваційної стратегії залежить від багатьох чинників, серед яких: умови і фактори зовнішнього середовища, сфера діяльності, номенклатура та асортимент продукції, тривалість життєвого циклу товарів, її можливість здійснювати моніторинг науковотехнічної інформації щодо ринку інновацій, рівень науково-технічного та технологічного потенціалу.

Реалізація управління інноваційним розвитком ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» здійснюється за допомогою організаційно-розпорядчих, економічних, правових і соціально-психологічних методів.

Управління інноваційним розвитком підприємства здійснюється за допомогою таких функцій управління як: планування, організація, мотивація та контроль. Для ефективного управління інноваційним розвитком підприємства повинні бути обрані певні напрямки його розвитку.

Створення та впровадження нових товарів, які володіють новими ефективними властивостями, допомагає підвищити конкурентоспроможність виробленої продукції і самого підприємства. Такі інновації, як правило, позитивно відображаються на показниках прибутку ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА».

Завдяки високій якості продукції та доступній ціні, ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» залишається конкурентоспроможним на ринку, попри те, що воно перебуває на міжнародному ринку, де є багато конкурентів. Підприємство співпрацює як з великими компаніями, що займаються оптовою торгівлею, так і з роздрібними продавцями, приватними підприємцями. ТОВ «НВП «Південний Буг»» реалізовує свою продукцію як на українському ринку, так і на ринках інших країн, а саме: Молдова, Польща та Румунія. На підприємстві сформована власна лінійно-функціональна організаційна структура. Особливістю якої, є розподіл відповідальності за функціями управління та розподіл повноважень, - рішення у цій структурі приймаються вертикально.

ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» є відносно молодого компанією, яка має низку інструментів фінансування та стратегічних фінансових партнерств. Використовуючи різні фінансові схеми, підприємство може фінансувати впровадження в продаж певних нових продуктів, а також швидко розширювати територію своїх торговельних можливостей, як в Україні так і за її межами. Відповідно до різноманітної політики управління ризиками, вони підтримують 100% безризиковий підхід до їхніх угод, гарантуючи, таким чином, фінансову безпеку підприємству, а своїм працівникам - стабільну, високу заробітну плату. За потреби, компанія працює індивідуально з кожним партнером і розробляє для нього індивідуальні рішення, щодо фінансування, за умови відповідності всім визначеним сталою політикою підприємства критеріям.

Створення нових торгових потоків є основою бізнес-стратегії ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА». Компанія постійно працює над створенням доступу до нових, більш ширших ринків, або закупівлі продукції від економічно ефективніших виробників. Завдяки цьому, компанія підвищує власну прибутковість для себе та для своїх фінансово-ділових партнерів. Найважливішим є те, що в ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» зосереджені на укладанні довгострокових стійких фінансових ділових угод. В діяльності товариства також присутні і короткотривалі ділові угоди, але тільки такі, які приносять компанії, хоч і одноразовий, але великий прибуток.

Бізнес- модель «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» передбачає управління підприємством при системній надійності та енергетичній безпеці функціонуючих, з максимізацією доходу для акціонерів. Для процесів створення вартості реалізуючого продукту також характерна вертикальна інтеграція. «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» поступово розширює свою присутність на міжнародному рівні, постійно розширюючи своє покриття в різних

регіонах. Досвідчена команда «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» організовує логістику навіть у найвіддаленіших куточках земної кулі. Основні торговельні потоки компанії охоплюють східно-середземноморські та західно-середземноморські регіони, також дуже активні в регіоні Мармара, регіон Чорного моря. Компанія використовує у своїй діяльності здебільшого невеликі танкери та суховантажні судна вантажопідйомністю 3-6 кт для здійснення логістики. «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» постачає різні продукти з Центральної Азії. До них відносяться рідкі продукти та сухі сипучі продукти. Також компанія здійснює доставку в регіон Балтії залізницею. В основному це включає середні дистиляти та важкі фракції. Основними країнами, де здебільш веде свій закордонний бізнес ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» є Казахстан та Туреччина.

Компанія шукає на міжнародному рівні потенційні спільні підприємства та партнерства для досягнення своєї мети розширення кількості покупців своєї продукції. Бізнес- модель ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» має вертикально інтегрований характер і заснована на таких конкурентних перевагах, як:

- ресурсна база високої якості;
- розвиток нафтосервісного та інфраструктурного напрямів;
- диверсифікація каналів збуту.

ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» пропонує майже весь асортимент продукції нафтової та нафтохімічної промисловості. Вона має добре розвинену бізнес- модель. ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» в основному займається основними нафтохімічними продуктами, а також похідними нафтохімічними продуктами. Тенденція до вертикальної інтеграції бізнес- моделей підприємства виражається в тому, що для створення цінності використовуються в основному власні ресурси та активи, а більшість бізнес- процесів виконуються у межах підприємства.

Висновки до Розділу 2

Останніми десятиліттями, у паливно-енергетичні комплексах різних країн, під тиском державних політик лібералізації енергоринків назріває тенденція децентралізації та руйнування вертикальних зв'язків і, як наслідок, появи нових бізнес-моделей. У нових умовах в такому бізнесі спостерігається підвищення ефективності діяльності компаній за рахунок виведення сервісних підрозділів за межі компаній. Крім підвищення ефективності діяльності компаній, використання бізнес-моделей із зовнішнім сервісом стимулює конкуренцію між незалежними сервісними фірмами та призводить до зниження собівартості продуктів нафтопереробки. При цьому важливо відзначити, що ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» виводять непрофільні активи зі своєї структури, але при цьому залишають у своїй структурі та активно розвивають наукові підрозділи та високотехнологічні проекти. У світовій нафтовій промисловості довгий час панувала бізнес-модель, заснована на прямому контролі ресурсної бази та перевагах у фінансовій та технологічній галузях. Однак останніми роками посилилася конкуренція з боку незалежних нафтогазових та транснаціональних нафтосервісних компаній. Це дозволяє припустити у найближчому майбутньому поступове зниження значимості та ефективності бізнес-моделі вертикальної інтеграції та зміщення акценту на децентралізацію і інноваційну діяльність.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

3.1 Планування та організація приросту потенціалу інноваційної діяльності підприємства ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА»

Розробка інноваційної стратегії ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» має на меті визначення перспективних напрямів розвитку підприємства щодо його інноваційного потенціалу та прогнозування майбутніх змін. Найефективніші шляхи впровадження інновацій та способи реалізації стратегії розвитку підприємство обирає у процесі планування інноваційної діяльності. Для цього на підприємстві складають продуктово-тематичні плани інновацій і також здійснюють їх техніко-економічне обґрунтування. Реалізація відібраних інноваційних проектів ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» проходить у визначені планом терміни і в межах виділених ресурсів, після розробки оперативного-календарних планів, які водночас і стають засобами контролю за впровадження інноваційних проектів.

Продуктово-тематичне планування інновацій - це процес формування продуктово-тематичного портфеля інноваційної діяльності, який охоплює розроблення програм і заходів оновлення продукції, удосконалення технології та організації її виробництва і збуту.[18]

Продуктово-тематичне планування інновацій у ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» здійснюється маркетинговою системою менеджменту, яка досліджує ринки та виявляє нові вимоги і бажання споживачів.

Для цього компанія проводить ретельне вивчення споживачів, умов конкуренції на ринку та рівень науково-технічного потенціалу підприємства, а також з'ясовує очікування майбутніх споживачів щодо можливих характеристик нового товару. Ці дії є обов'язковою частиною процесу продуктово-тематичного планування інновацій ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА», їх результати дають змогу точніше визначати напрями інноваційної діяльності підприємства. Збором необхідної інформації займаються різні функціональні служби підприємства, однак, узагальнює результати інтегрована система маркетинг-менеджменту.

Вивченням майбутніх споживачів і аналізом кон'юнктури ринку в ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» займається відділ маркетингових досліджень. Для досягнення цієї мети працівники даного відділу найчастіше вдаються до опитування споживачів, що дає змогу зрозуміти їхній стиль життя, визначити атрибути, які формують їхній соціальний статус та приблизно розрахувати кількість продажу продукції. Це є своєрідним залученням потенційного клієнта до створення нового товару, що в подальшому полегшує його збут. Загальні методичні підходи до таких досліджень охоплюють сегментацію споживачів, вивчення мотивів попиту, оцінювання способів придбання нового товару, визначення причин його придбання у цього підприємства, оцінювання тенденцій і причин зміни потреб.

Аналізом тенденцій науково-технічного процесу науково-технічного потенціалу в ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» займається відділ науково-технічного прогнозування. Аналіз тенденцій науково-технічного процесу необхідний для визначення напрямку планування інноваційної діяльності підприємства. Щоб зробити об'єктивний висновок, слід

проаналізувати науково-технічну інформацію. Методика пошуку необхідної інформації в компанії ґрунтується на її класифікації. Всю необхідну технічну інформацію поділяють на науково-технічну і патентну. Науково-технічна інформація - це інформація, розміщена в книгах, наукових статтях, депонованих рукописах, звітах про вже проведені науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, у дисертаціях та наукових працях. Патентна інформація - це інформація, що знаходиться у поданих, але ще не розглянутих заявках, акцептованих заявках і виданих охоронних документах (патентах, авторських свідоцтвах).[18]

Вивченням очікування споживача щодо нового товару в ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» займається відділ продажу, з метою виявлення реальної ринкової потреби в ньому. Це необхідно для економічного обґрунтування доцільності його випуску, яке здійснюється з урахуванням рівня попиту на майбутній товар і дає змогу прогнозувати рівень цін на новий продукт.

Перед розробкою нового інноваційного проекту в ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» обов'язково визначають можливості фінансування інноваційних змін, - даною роботою займається фінансовий і планово-економічний відділи підприємства. Це допомагає, ще на стадії попереднього відбору, відхилити проекти, які у підприємства не має можливості реалізувати, через недостатність фінансових можливостей.

Здійснений у такій послідовності аналіз діяльності на обраному сегменті ринку вказуватиме напрями інноваційних змін, до яких необхідно вдатися підприємству для поліпшення способів задоволення попиту, з урахуванням своїх фінансових та інноваційних можливостей.

Продуктово-тематичне планування інновацій в ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» передбачає передусім прийняття рішення про оновлення та вдосконалення продукції, яку реалізує підприємство, оскільки саме здатність

створювати нові товари, або шляхи їх реалізації, які краще від інших задовільняють потреби споживачів, - тим самим забезпечують йому стійкі конкурентні переваги.

Для обґрунтування таких рішень в ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» аналізують асортимент продукції і визначають напрями його оптимізації у плановому періоді.

Асортиментна політика кожного підприємства передбачає наявність у переліку його і замовлень продукції, що перебуває на різних стадіях життєвого циклу, і певного співвідношення між ними. Як показує практичний досвід, - для успішності підприємства продукція, яка забезпечує йому найбільший прибуток, має охоплювати 75-85 % загального обсягу реалізації. Решта припадає на продукцію, реалізація якої закінчується або тільки починається.

На основі аналізу зовнішнього середовища організації, тобто визначення тенденцій змін попиту, оцінювання переваг та уподобань споживачів, рентабельності товару, із переліку асортименту виводять нерентабельні товари, товари з низьким попитом, товари, життєвий цикл яких завершується. Натомість вводять нові товари, які можуть краще задовільняти потреби споживачів і давати більші прибутки підприємству.

У разі достатнього рівня конкурентоспроможності продукції за ціновими і якісними параметрами, але зниження інтересу до неї через появу значної кількості аналогів - необхідно планувати розроблення інновацій у сфері стимулювання збуту, приділяти увагу рекламі, вводити акційні ціни на певний проміжок часу, що допоможе підприємству привернути до себе увагу споживачів, укласти нові угоди про взаємовигідну співпрацю. Такі дії підприємства призведуть до зростання обсягів реалізації продукції та зростання його прибутковості в майбутньому

Отже, здійснений у процесі продуктово-тематичного планування аналіз споживчої привабливості, усіх видів продукції підприємства, дає змогу

визначити потребу в оновленні асортиментного ряду товарів та послуг, а також, доцільно зазначити, про необхідність впровадження планування організаційно-технічного розвитку підприємства, що дає змогу забезпечення технологічних можливостей підприємства реалізовувати конкурентоспроможну продукцію, доставляючи її до споживача в найкоротші терміни.

Саме завдяки злагодженій роботі відповідних відділів ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» вдосконалює реалізацію товарів на ринку, чим збільшує свої прибутки.

3.2 Заходи щодо модернізації інноваційного менеджменту підприємства ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА»

Інноваційний менеджмент (порівняно нове поняття в науково-управлінському середовищі) являє собою самостійну галузь управлінської науки та професійної діяльності, яка спрямована на формування й забезпечення умов інноваційного розвитку будь-якої організації.

На таких підприємствах, як ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА», механізм управління інноваційною діяльністю завжди конкретний, оскільки він є направленим на досягнення поставлених інноваційних цілей шляхом впливу на конкретні чинники, які забезпечують досягнення поставлених цілей, і цей вплив здійснюється за допомогою конкретних ресурсів або потенціалів підприємства.

Інноваційний менеджмент - це сукупність економічних, мотиваційних, організаційних і правових засобів, методів і форм управління інноваційною діяльністю конкретного об'єкта управління, з метою одержання найоптимальнішим шляхом економічних результатів в своїй діяльності.

Управління інноваційною діяльністю ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» передбачає:

- розроблення власних інноваційних цілей розвитку;
- створення системи інноваційних стратегій;
- аналіз зовнішнього середовища з урахуванням можливих ризиків;
- аналіз інноваційного потенціалу підприємства перед початком впровадження інноваційних проектів;
- періодичне проведення оцінки ситуації на ринку;
- пошук інноваційних ідей, ліцензій, ноу-хау;
- створення інноваційного та інвестиційного портфеля, розробки проектів;
- вдосконалення організаційних структур управління підприємством;
- проведення оцінки ефективності інноваційної діяльності;
- вивчення ринкової кон'юнктури, інноваційної діяльності конкурентів;
- дослідження ринку для нових продуктів і технологій;
- прогнозування діяльності, характеру та стадій життєвого циклу нової продукції;
- проведення оцінки ефективності інвестиційного проекту.

Специфіка управління інноваціями ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» полягає в необхідності стимулювання розробки великої кількості інноваційних ідей, в забезпеченні достатньої свободи дій співробітників інноваційного процесу, в створенні позитивних мотивів праці. Необхідність у здійсненні контролю за інноваційним процесом обумовлюється прив'язкою до стратегічного планування. Інноваційна діяльність на підприємстві спрямована на постійне оновлення реалізуючого товару, оновлення його якості та на розширення ринків збуту. Така динамічна система потребує постійного розвитку теоретичних та практичних підходів до менеджменту.

Підтримка інноваційного менеджменту на підприємствах має бути одним із пріоритетних напрямків політики розвитку підприємства. Таким чином, підтримується сталий розвиток підприємств та суспільства в цілому.

3.3 Шляхи вдосконалення та рекомендації щодо результативності інноваційної діяльності на підприємстві ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА»

Розвиток інноваційної діяльності в межах підприємства, як і в межах держави, в цілому, повинен передбачати створення добре обґрунтованої системи фінансування. Тільки в цьому випадку можуть бути створені необхідні умови для накопичення і маневрування фінансовими ресурсами підприємств і можливості їх концентрації за основними напрямками інноваційної політики.

До фінансово-економічних інструментів впливу на розвиток інноваційного потенціалу підприємства можна віднести:

- пільгове кредитування інноваційних проектів;
- позики зі зменшеною ставкою відсотку.

Законом України "Про інноваційну діяльність" передбачені наступні види фінансової підтримки інноваційної діяльності:

- повне безвідсоткове кредитування пріоритетних інноваційних проектів за рахунок коштів Державного бюджету України та коштів місцевих бюджетів;
- часткове (до 50 %) безвідсоткове кредитування інноваційних проектів за рахунок коштів Державного бюджету України та коштів місцевих бюджетів за умови залучення до фінансування проекту решти необхідних коштів виконавця проекту або інших суб'єктів інноваційної діяльності;
- повна чи часткова компенсація (за рахунок коштів Державного бюджету України та коштів місцевих бюджетів) відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів;
- надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів.

Політика пільгового кредитування має на увазі надання пільгових кредитів на інноваційну діяльність з бюджету, а також залучення банківських кредитів.

Одним зі шляхів вдосконалення результативності інноваційної діяльності на підприємстві ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА», для впровадження в свою діяльність великих інноваційних проектів, може стати використання державної фінансової підтримки інноваційних проектів, за рахунок пільгового кредитування. Саме пільгове кредитування дозволить впроваджувати інноваційні проекти не залучаючи велику кількість власних фінансових ресурсів.

Цінове регулювання передбачає стимулювання виробництва і споживання інноваційної продукції. Це здійснюється через пільгове ціноутворення. Його суть полягає в тому, що інноваційна продукція реалізується за нижчою ціною, ніж аналогічна продукція. Використання пільгового ціноутворення, як одного з шляхів вдосконалення результативності інноваційної діяльності в ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» допоможе привернути увагу до нового продукту компанії, який виходить на ринок.

Одним зі шляхів вдосконалення результативності інноваційної діяльності в ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» є покращення маркетингової системи підприємства, що дозволить розширити ринки збуту продукції.

Висновок, який було зроблено, оцінивши діяльність ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА», що підприємство володіє достатньо високим рівнем інноваційного можливостей і є готовим до інноваційних впроваджень.



ВИСНОВКИ

У випускній кваліфікаційній роботі проаналізовано теоретичні та практичні підходи до інноваційного потенціалу підприємства та забезпечення його подальшого розвитку та збільшення його прибутків. Детально розглянуто сутність поняття «інноваційний потенціал», що означає приховану наявність та фактичну здатність підприємства до зміни поточного стану, його вдосконалення та забезпечення нових конкурентних переваг. Під «розвитком інноваційного потенціалу» мається на увазі поступовий процес чітко прописаних структурованих дій з метою досягнення нового рівня діяльності підприємства та розширення його потенційних можливостей.

Інноваційну стратегію підприємств потрібно розглядати як систему дій підприємства, яка спрямована на досягнення довгострокових цілей його функціонування, на подальший розвиток підприємства, на посилення конкурентних позицій, на задоволення потреб споживача, на забезпечення стійкого попиту на продукцію підприємства, шляхом використання науково-технічних досягнень, визначення інноваційних цілей і індикаторів розвитку з

урахуванням впливу зовнішнього і внутрішнього середовища на основі яких формується система напрямів інноваційного розвитку, тип стратегічної поведінки на ринку, розподіл фінансових ресурсів на підприємстві. Такий підхід до визначення інноваційної стратегії підприємства дозволить:

- сформулювати поняття «інноваційної стратегії» на основі логічного ланцюгу «інновація-стратегія-інноваційна стратегія»;
- уникнути при формуванні поняття «інноваційна стратегія» таких словосполучень як «інноваційна сфера», «інноваційний розвиток», «інноваційні проекти», «інноваційні рішення», які є похідними від поняття «інноваційна стратегія» і потребують додаткових тлумачень;
- розглядати інноваційну стратегію як систему дій, яка спрямована на досягнення конкретного довгострокового результату і потребує визначення конкретних інноваційних індикаторів.

Відповідно до цього, головними чинниками, що визначають побудову системи інноваційних стратегій повинні бути такі, що задають цілі інноваційної діяльності, вибір засобів їх досягнення, напрями інноваційного розвитку, тип конкурентної стратегічної технологічної поведінки, тип конкурентної ринкової поведінки, джерела отримання ресурсів та тип використовуваного інноваційного процесу.

У випускній кваліфікаційній роботі також був продемонстрований споживчий аналіз та опис діяльності торгово-паливного комплексу ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА» з оглядом інноваційної перспективи даного підприємства, що було представлено у другому розділі.

Основним завданням у третьому розділі- було складання чіткого плану інноваційних проектів, для досліджуваного у роботі підприємства, а саме- ТОВ «ПАНАСАМІ ТРЕЙДІНГ УКРАЇНА», запровадження яких забезпечить досягнення стратегічних цілей за оптимального використання ресурсних можливостей підприємства та максимізації майбутніх доходів. У роботі

продемонстровано, що управління інноваційним розвитком підприємств - є цілеспрямованою дією керуючої системи над керованою системою об'єкта управління, з метою змінити його поточний стан, у зв'язку з впровадженням інновацій. Було визначено, що процес управління інноваційним розвитком здійснюється за допомогою принципів, завдань, функцій та методів управління інноваційним розвитком. Технологія управління інноваційним розвитком підприємства складає набір інструментів, що входять до певного методу управління у чіткій послідовності, що визначається дією економічних законів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України
2. Закони та постанови Кабінету Міністрів України Про ведення бізнесу в Україні
3. Кодекс законів про працю
4. Закон України про інноваційну діяльність
5. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / О.С.Федонін, І.М.Репіна, О.І.Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
6. Сиротинська Н.М. Сутність інноваційного потенціалу промислових підприємств / Н.М.Сиротинська // Економічний простір. – 2011. – 55. – с. 255-260.
7. Верба В.А., Новікова І.В. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства / В.А.Верба, І.В.Новікова // Проблеми науки. – 2003. - №4. – с.22.
8. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент / Н.В.Краснокутська. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.

9. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 р. № 40 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15>.

10. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1560-12>.

11. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків: Закон України від 16.07.1999 р. № 991-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=991-14>.

12. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>.

13. Шуміло І.А. Проблеми нормативно-правового забезпечення регіональної інноваційної політики / І.А. Шуміло // Форум права. – 2008. - № 3. – С. 544-550 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2008-3/08siarip.pdf>.

14. Висоцька І.Б. Стан та проблеми інноваційної діяльності промисловості / І.Б. Висоцька // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Львів: НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.10. – 316 с. – С. 279-286.

15. Будник М.М. Адаптація промислових підприємств до ринкових умов господарювання: Дис. канд. економ, наук: 08.06.01. Харків, 2002. 199 с

16. Теоретичні, методологічні та практичні аспекти конкурентоспроможності підприємств: монографія / за загальною редакцією професора О.Г. Янкового. Одеса: Атлант, 2017. 514 с.

17. Павленко І. А. Економіка та організація інноваційної діяльності : [навч. посібник] / І. А. Павленко – К. : КНЕУ, 2004. – 204 с.

18. Джонсон, М. Оновлення бізнес-моделі. Harvard Business Review. 2019. № 3. Р. 63-72.

