

Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет
Шосткинський інститут

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ
ТА УПРАВЛІННЯ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

Індивідуальна тема: Удосконалення управління інноваційним потенціалом підприємства

Спеціальність 051 «Економіка»

Завідувач кафедри: _____ / Тур О.М. /

Керівник роботи: _____ / Тур О.М. /

Виконавець: _____ / Аврамкіна К.А. /
П.І.Б.

Шостка 2020

ЗМІСТ

РЕФЕРАТ.....	3
ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ЗАСАД ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
1.1.Сучасні підходи до визначення сутності інноваційного потенціалу підприємства.....	6
1.2.Характеристика сучасного інноваційного потенціалу підприємства як об'єкта управління	9
РОЗДІЛ 2. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ПРОЕКТУВАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ.....	13
2.1 Функції оцінки інноваційного потенціалу компанії.....	13
2.2 Значення інновацій та інноваційного проектування в діяльності підприємства.....	16
РОЗДІЛ 3. ПЕРЕДУМОВИ ОЦІНЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	22
3.1 Загальна характеристика господарської діяльності ПрАТ «ШЗХР»...	23
3.2 Оцінка ефективності управління інноваційним потенціалом ПрАТ «ШЗХР»	27
3.3 Рекомендації до покращення використання потенціалу ПрАТ «ШЗХР»	31
ВИСНОВКИ	35
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	37
ДОДАТКИ	41

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота бакалавра на тему: «Удосконалення управління інноваційним потенціалом підприємства» містить 35 сторінок, 4 таблиці, 7 рисунків, 2 додатки. Перелік посилань нараховує 37 найменувань.

Метою роботи є дослідження теоретичних засад управління інноваційним потенціалом підприємства, оцінки ефективності управління інноваційним потенціалом ПрАТ «ШЗХР», та розробка рекомендацій щодо його покращення.

Об'єктом дослідження є управління інноваційним потенціалом підприємства у забезпеченні сучасного розвитку підприємства.

Предметом дослідження є впровадження системи управління інноваційним потенціалом ПрАТ «ШЗХР».

У першому розділі «Теоретичні підходи до формування інноваційних засад потенціалу підприємства» розглянуто сучасні підходи до визначення сутності інноваційного потенціалу підприємства та характеристику сучасного інноваційного потенціалу підприємства як об'єкта управління.

У другому розділі «Інноваційний розвиток підприємства як основа проектування в діяльності» проаналізовано та визначено функції оцінки інноваційного потенціалу та значення інновацій та інноваційного проектування в діяльності підприємства.

У третьому розділі «Перумови оцінювання управління інноваційного розвитку підприємства» розглянуто загальну характеристику ПрАТ «ШЗХР» та здійснено оцінку ефективності управління інноваційним потенціалом ПрАТ «ШЗХР».

Ключові слова: управління інноваційним потенціалом підприємства, інноваційний потенціал, інноваційна діяльність, стратегії інновацій.

ВСТУП

Актуальність теми. В умовах ринкової економіки однією з актуальних проблем менеджерів є створення організаційно-економічного механізму інноваційного потенціалу компанії, який здатний забезпечити її конкурентоспроможність та ефективність організаційної структури. Інноваційна економіка, заснована на вдосконаленні потенціалу підприємства, здатна забезпечити стабільний розвиток не тільки суб'єкта господарювання, але й економіки загалом, тим самим допомагаючи відродити трансформацію та стабілізацію важливих соціально-економічних процесів на макроекономічному рівні. На сучасній фазі економічного розвитку основними пріоритетами для координації роботи компанії та характерними рисами її стратегічного розвитку є інновації.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних засад управління інноваційним потенціалом підприємства, оцінки ефективності управління інноваційним потенціалом ПрАТ «ШЗХР», та розробка рекомендацій щодо його покращення.

Для досягнення мети дослідження необхідно вирішити такі основні завдання:

- проаналізувати сучасні підходи до визначення сутності інноваційного потенціалу підприємства;
- вивчити характеристики сучасної оцінки інноваційного потенціалу підприємства;
- визначити роль інноваційного потенціалу як об'єкта управління та охарактеризувати основні інноваційні стратегії компанії;
- проаналізувати господарську діяльність ПрАТ «ШЗХР»;
- оцінити інноваційний потенціал ПрАТ «ШЗХР» та ефективність його управління;
- давати рекомендації щодо покращення системи управління інноваційним потенціалом ПрАТ «ШЗХР»;

Об'єктом дослідження є управління інноваційним потенціалом підприємства у забезпеченні сучасного розвитку підприємства.

Предметом дослідження є впровадження системи управління інноваційним потенціалом ПрАТ «ШЗХР».

Методи дослідження. При здійсненні дослідження застосовано аналітичні, економіко-господарські методи, структурно-логічний аналіз, моделювання.

Інформаційну базу дослідження склали дані господарській звітності ПрАТ «ШЗХР».

Практичне значення дослідження полягає у можливості подальшого використання розробленої системи показників оцінки інноваційного потенціалу ПрАТ «ШЗХР» запропонованої системи управління для розвитку інноваційного потенціалу компанії та засобів ефективного використання інноваційного потенціалу людських ресурсів.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ЗАСАД ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сучасні підходи до визначення сутності інноваційного потенціалу підприємства

Ознакою інноваційного потенціалу підприємства є інноваційний потенціал. Ця концепція являє собою здатність компанії до інновацій. В ідеалі, інновації належать до тієї категорії економіки, яка може бути економічною категорією, але в сучасній економічній літературі, особливо в Україні, немає чіткого визначення.

У наукових дослідженнях термін зазвичай використовується для вирішення інших наукових та інтелектуальних проблем. У багатьох дослідницьких дослідженнях автори зосереджуються на конкретних аспектах інноваційного потенціалу. Тому в літературі є спеціальні визначення, які не є інтегрованими. [1, с. 202].

Концепція інноваційної спроможності вперше була представлена науковому співтовариству К. Фріменом, який розглядав це як фактор зростання економічної системи за рахунок інновацій.

Відповідно до підходу авторів, інноваційний потенціал А. В. Гриньової вважається "сукупністю різних типів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для інновацій" [2, с. 57].

Захарченко В.І., Корсікова Н.М., Меркулов М.М. - інноваційний потенціал визначають однією з трьох складових інноваційного простору. Сюди входять керівники персональної та ділової якості, професійне та фінансове навчання, професійна практика, логістика та фінансова підтримка. [3, с. 221].

"Інноваційний потенціал компанії - це міра операційної готовності, яка гарантує досягнення інноваційних цілей, наприклад, міри готовності до

реалізації інноваційного проекту або програми стратегічних змін" таке визначення пропонував Ломакін О. Ю. [4, с. 100].

Федотенков Д.Г , Падалко А.А. - ці вчені описують інновації як "здатність перетворювати реальні об'єкти в нові ситуації для задоволення потреб існуючих або нових систем - новаторів, споживачів, ринків тощо"[6, с. 71].

Основними підходами до тлумачення змісту категорії "інноваційний потенціал", виділяють такі підходи:

1. Структурний метод роботи - сукупність корисних компонентів компанії або інноваційний потенціал, що використовується для здійснення інноваційної діяльності.

2. Процес - це процес, завдяки якому здатність фірми реалізувати інноваційні можливості базується на інноваціях.

3. Поведінка - здатність бути взаємопов'язаним ресурсом та впроваджувати внутрішні функції компанії відповідно до зовнішніх потреб.

4. Інтеграція - ефективний процес розпізнавання можливостей розвитку на основі динамічного поєднання ресурсів та організаційних можливосте.

Як ми бачили, існують різні способи тлумачення цього поняття. Одні автори наголошують як сукупність ресурсів, інші наголошують на його потенційному використанні [7, с.80]. Однак якщо ми вважаємо потенціал інновацій просто ресурсом, то ресурси, які ми маємо, є ще сильнішими. Однак насправді великі компанії зі значними ресурсами, такі як інноваційні команди та малі компанії, мають тенденцію бути менш інноваційними ніж, невелика команда інноваторів.

Варто визначити, що існує декілька різних ознак не лише до визначення змісту категорії "інноваційний потенціал", але і до її структури, так як кожна організація потребує власного способу оцінки свого інноваційного потенціалу з урахуванням його специфіки [8, с. 142]. Однак, підсумовуючи методи, за

допомогою яких вчені визначають структуру інноваційного потенціалу, ми відокремлюємо такі ознаки як: персонал, логістика, технологія виробництва, інформація, фінанси та маркетинг (рис. 1.1).

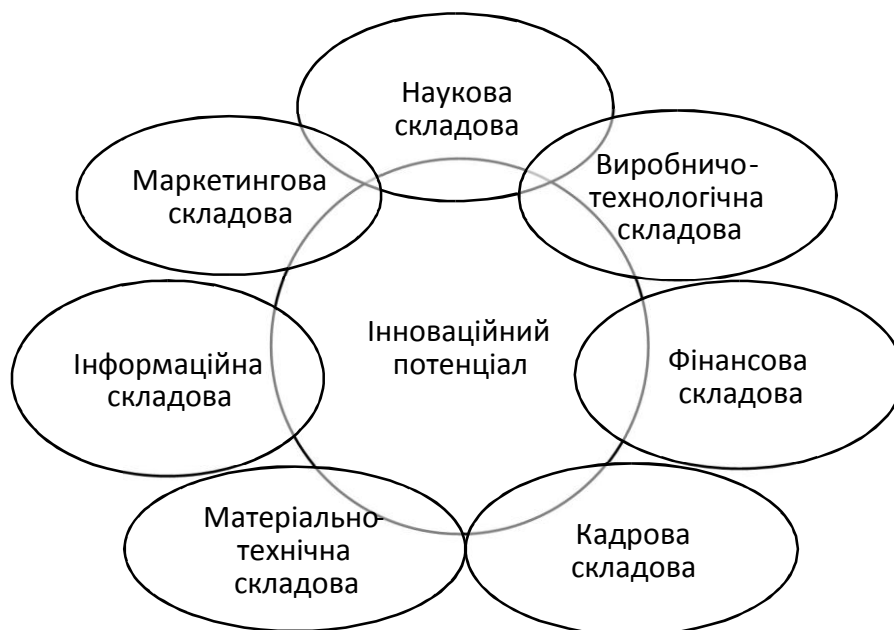


Рисунок 1.1 – Складові інноваційного потенціалу підприємства [8, с. 142]

Сучасні способи керування персоналом в організаціях орієнтовані на визнання працівників ресурсів, що часто залежить від цінностей компанії [9, с. 62]. Людські ресурси, звичайно, є найціннішими ресурсами, які визначають конкурентоспроможність компанії, її успіх на ринку. Гнучка, мобільна та адаптована кадрова політика є одним з головних рушій економічного зростання.

Виробничо-технологічний потенціал характеризується використанням сучасних виробничих методів та технологій для нарощування потенціалу підприємства завдяки впровадженню новітніх методів виробництва та технології. Інформаційна складова відображає інформаційну безпеку компанії, цілісність та точність інформації, необхідної для ефективного та інноваційного прийняття рішень [10, с 79].

Рівень інноваційного потенціалу в маркетинговій складовій компанії тісно пов'язаний з рівнем маркетингової діяльності в компанії, наявністю

маркетингових інформаційних систем, ефективністю організаційної структури, рівнем маркетингової підготовки, рівнем маркетингових інструментів та застосувань, роботи компанії, рівень розвитку маркетингової комунікації та імідж суб'єктів та всіх компаній, які співпрацюють з учасниками ринку [12, с. 256].

1.2. Характеристика сучасного інноваційного потенціалу підприємства як об'єкта управління

Реалізація ефективного інноваційного потенціалу залежить від того, як компанія підходить до своєї інноваційної стратегії. У зв'язку з цим важливе значення має стратегічне управління інновацією фірми, тим більше, що її виробнича діяльність відповідає потребам споживача, бути гнучким та своєчасним для забезпечення довгострокової конкурентоспроможності.

Стратегія організаційного розвитку залежить від вибору інноваційного потенціалу компанії.

Інноваційна стратегія - це стратегія, спрямована на прогнозування змін у світовій економіці та пошук комплексних рішень, спрямованих на сталий розвиток місцевих громад та організацій. Моніторинг інноваційної діяльності - це систематичний збір, обробка, аналіз програмних даних курсу, результати фактичних заходів щодо стимулювання та контролю інноваційної діяльності в країні (регіоні, галузі, суспільстві), та впровадження пріоритетів діяльності інновацій.

Інноваційна стратегія - це один із способів досягнення організацією цілей та інновацій для всіх організацій та споживачів [19]. Залежно від цінової цілі та місця розташування класифікуються такі типи інноваційних стратегій: стратегія наступу, захисна стратегія, імітаційна, залежна стратегія, стратегія «ніші» (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Класифікація інноваційних стратегій та їх характеристика
[20, с.70]

Назва стратегії	Характерні ознаки	Переваги	Недоліки	Умови застосування
1	2	3	4	5
Стратегія наступу	Поєднує організаційні потреби для досягнення лідерства на ринку шляхом розробки та впровадження нових продуктів та послуг.	Активне залучення працівників організації до впровадження інновацій.	Ризики пов'язані з невдалою інфраструктурою досліджень та розробок.	Використовують організації, які будують свою діяльність на принципах підприємницької конкуренції.
Захисна стратегія	Вона є частиною загальної стратегії стабільності, спрямованої на підтримку конкурентоспроможності організацій на існуючому ринку.	Коефіцієнт оптимізації співвідношення “витрати- випуск” у виробничому процесі.	Ризик попадання або бути витісненими конкурентами.	Його вибирають організації, які мають занадто небезпечний стратегічний характер.
Імітаційна стратегія	Набуття нових технологій за рахунок передачі та випуску нових продуктів на основі цього.	Це один із способів поліпшити свої знання та продуктивність.	Науково-технічні установи.	Швидкий розвиток ринку є необхідним для забезпечення ефективних та достатніх національних та міжнародних трансфертів.
Залежна стратегія	Їх використовують малі підприємства, які працюють з великим бізнесом.	Економія НДДКР на дослідження та інші фактори виробництва.	Технологія, пропонована малому бізнесу, може не мати сенсу.	Великі підприємства готові передавати технології малим організаціям.
Стратегія «ніші»	Ця стратегія є або адміністративною реакцією на зовнішній ринок, або інституційним сигналом.	Знаходяться конкретні прогалини на існуючих ринках, продукти, які мають ефективний попит.	Обмежені ресурси для забезпечення інновацій.	Ця стратегія зустрічається переважно в малому бізнесі та послугах, включаючи туризм.

Вибір компанії для певної інноваційної стратегії залежить від ряду факторів, включаючи природні ознаки та фактори, організаційну сферу, номенклатура та асортимент її продукції, життєвий цикл продукту, здатність до інновацій, рівень науки та технології. [20, стор. 70].

Для вибору інноваційної стратегії менеджери повинні розглянути всі засоби, які підготовлені для дотримання загальної стратегії розвитку організації, сприйняття ризиків та сприйняття інновацій .

Розвиток компаній є суто особистим, оскільки у кожній компанії є свої ресурси, і кожна компанія може розвиватися по різному, оскільки у компанії є постійний процес придбання та розширення ресурсів. Ми не можемо ігнорувати вплив поточного набору ресурсів на стратегічний вибір фірми (рис. 1.2).

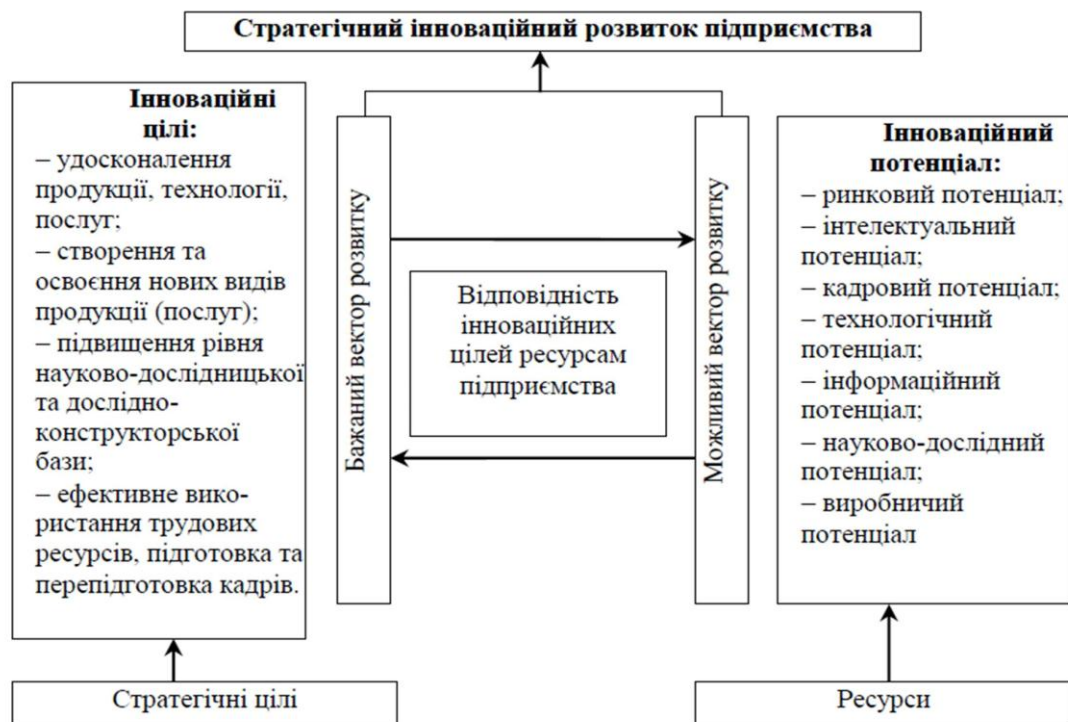


Рисунок 1.2. - Формування стратегічного інноваційного розвитку підприємства у взаємодії цілей підприємства та ресурсної складової [20, с.72]

Для постійного вдосконалення інноваційного потенціалу необхідно постійно здійснювати моніторинг інноваційної діяльності в компанії та на промисловому, регіональному, національному та інших рівнях. Це пов'язано зі здатністю швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища через потенціал інновацій та зміни, необхідні у внутрішньому середовищі. Оцінка потенціалу інновацій є необхідною дією процесу стратегічного розвитку [21, с. 317].

Отже, можна стверджувати, що управління корпоративними інноваціями не обмежує цілі інноваційної стратегії, а вимагає оцінки можливості фірми її впроваджувати. Мета інновації – це забезпечення гарантування цілей розвитку, але найкращих результатів компанії можна досягти, лише якщо ціль буде узгоджена з існуючим інноваційним потенціалом, розробленим організацією.

РОЗДІЛ 2. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ПРОЕКТУВАННЯ В ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ

2.1 Функції оцінки інноваційного потенціалу компанії.

Вибір інноваційної стратегії залежить від рівня інновацій компанії, а її оцінка є необхідним кроком у процесі стратегічного розвитку компанії [13, с. 86].

Метою оцінки інноваційного потенціалу фірми є визначити її сучасний рівень розвитку, визначити джерело відмінностей у рівні розвитку, стратегію розвитку та альтернативні інновації в обраній стратегічній системі, щодо зміни довкілля [14, с.132].

Слід зазначити, що існує багато проблем в оцінці інноваційного потенціалу фірми. Основна проблема - це відсутність необхідних аналітичних даних. Проблема полягає в тому, що не існує корисного механізму розрахунку обороту корпоративної інноваційної діяльності в різних сферах. Друга проблема безпосередньо пов'язана з оцінкою інноваційного потенціалу. Слід пам'ятати, що такий аналіз є складним і трудомістким.

Складність цієї проблеми унеможливорює оцінку багатьох компонентів інноваційної спроможності, і в цьому випадку використовується метод експертної оцінки яка базується на думках різних експертів, без простого розрахунку.

Інноваційний потенціал є частиною загального потенціалу підприємства, яка базується сумісній динаміці соціально-економічної системи. З точки зору інтегрованого підходу, це складна структура, що складається з взаємодіючих елементів, що відрізняються інноваційним потенціалом, складністю та рівнем організації.

Якщо застосовувати єдиний підхід, першим етапом буде оцінка доцільності інновації, включаючи структурний аналіз інноваційного

потенціалу та оцінку стану кожного компонента на основі методу експертної оцінки [29, с.78].

Для експертної оцінки використання потенціалу компанії кожного з елементів інноваційного потенціалу ми використовуємо шкалу, згідно з якою:

- 0 - потенціал елемента взагалі не використовується;
- 0 - 4,0 бала - низький рівень використання потенціалу елементів;
- 4,1 - 7,5 балів - середній рівень використання потенціалу елемента;
- 7,6 - 10,0 балів - висока швидкість використання потенціалу елемента.

Напрями оцінки потенціалу інновацій [15, с.177]:

- Оцінка фінансових та економічних результатів діяльності компанії яка має представити загальну спроможність потенціалу інновацій.

- Оцінка внутрішніх компонентів (інтелектуальний капітал, матеріально-технологічна інфраструктура, матеріально-виробничі ресурси, джерела фінансування, партнерство, інформаційні та комунікаційні технології тощо).

- Внутрішні фактори (ринок матеріально-технічних ресурсів, ефективні потреби, допомога держави) та зовнішні фактори (правова основа інновацій, регіональна інноваційна інфраструктура, конкурентне середовище). Ця оцінка надає інформацію про рівень інновацій компанії, її досвід, результати її інноваційної діяльності та визначає умови її майбутнього інноваційного потенціалу.

- Оцінка ефективність впровадження результатів (виробництво та продаж інноваційної продукції) та варіантів впровадження (порівняння продуктивності та вартості). Це допомагає визначити рівень контролю якості потенціалу впровадження порівняно з початковою ефективністю.

Одиниця вимірювання використовується для кожного показника для оцінки його інноваційного потенціалу та його структурних компонентів. Це означає, що внесок у інноваційний потенціал був визначений, та окремі компоненти для кожного рівня показника оцінені [16, с. 59].

Система показників повинна відповідати змісту інноваційних можливостей компанії. Тому важливо визначити показники, кожен з яких представляє найбільший потенціал інноваційної складової.

Найбільш ефективним методом збору даних є систематичний облік та аналіз у всіх сферах суспільства (виробництво, фінанси, дослідження та розробки тощо). Джерелом кількісних показників є внутрішня документація компанії.

Методи оцінки інноваційного потенціалу часто базуються на старомодній моделі інноваційного процесу, яка викликає питання щодо ефективності управління інноваційним потенціалом. [17, с. 180].

Порівняльний аналіз інноваційного процесу в лінійній та нелінійній інноваційній моделі, який показує два різні підходи до інновацій та його відношення до процесу розподілу та його бізнесу, показує, що нелінійна модель інноваційного процесу та принципи інновацій розвитку перебувають у стадії розробки, це покажи доцільність бізнес-інновацій під впливом глобальних конкурентних тенденцій.

Одним з найбільш ефективних способів оцінки інноваційного потенціалу організації є SWOT-аналіз. Це не тільки оцінює здатність організації до інновацій, але й визначає, як ця здатність впливає на клімат інновацій у докільлі. Стандартний підхід SWOT-аналізу можна розуміти як інноваційну можливість, що стосується потенціалу бізнес-середовища та самої організації.

У процесі аналізу виділяються:

- сильні сторони потенціалу підприємства, які характеризують потенціал компанії яка забезпечить можливість у зовнішньому середовищі, що допоможе визначити відповідну стратегію її використання.
- слабкі сторони потенціалу підприємства, це потенційні недоліки компаній, які крадуть або загрожують їх можливості скористатися новими можливостями [18, с. 109].

SWOT-аналіз враховує зовнішні фактори такі як: національна інноваційна система, глобальна конкурентоспроможність, міжнародні інновації, національний макроекономічний статус, ділова діяльність та ефективність антикорупційних заходів. Вони представлені міжнародними оцінками та показниками.

Аналіз внутрішніх факторів враховує внутрішні цілі суспільства з точки зору інновацій, інноваційної стратегії, інноваційної програми, інноваційної культури та ділової моделі інновацій [18, с. 110].

2.2 Значення інновацій та інноваційного проектування в діяльності підприємства

Спонукальним мотивом розвитку інновацій у компанії є прагнення зменшити витрати на підприємницьку діяльність, збільшити обсяг прибутку в умовах жорсткої конкуренції на ринку.

Якщо використовувати застарілі технології та методи, витрати будуть створюватися вище середнього, а бізнес може стати не вигідним, якщо конкуренти зможуть знайти способи завоювати ринок на основі стратегії зниження виробничих витрат та зниження цін на продукцію (послугу).

Тому кожна компанія повинна створити конкурентну перевагу, і цього можна досягти лише за допомогою такого інструменту, як інновація. У цьому випадку, чим швидше інноваційний процес, тим більше шансів успішно функціонувати. Поновлення товару, його своєчасна поява на ринку збільшує ймовірність отримання додаткового прибутку, який називають науково-технічною рентою.

Завдяки інноваціям підприємство зменшує витрати, збільшує виробництво, завойовує ринки, збільшує обсяг прибутку, сприяє підвищенню ефективності бізнесу та розвитку національної економіки [33, с. 18].

Інновація включає зміни (нововведення), які вперше використовуються в компанії та приносять відчутні економічні чи соціальні вигоди. Поняття

"інновація" може бути застосоване до тих нововведень, витрати на створення та впровадження яких будуть відшкодовані протягом регулятивного періоду. Складною характеристикою здатності компанії до інновацій є її інноваційний потенціал. Інноваційна спроможність економіки визначається її здатністю поширювати нові продукти та технології, завойовувати відповідні ринкові сфери і залежить від поточної економічної структури, наявності та особливостей інноваційного потенціалу, організаційної структури, в рамках якої відбувається інновація.

Процес управління інноваціями враховує наявність таких підсистем: організація взаємозв'язків між елементами системи, спосіб її функціонування у вигляді набору певних механізмів, що впливають на певний контроль відповідно до певних стандартів, та розробка конкретної програми для її досягнення.

В аспекті вищевикладеного зазначимо, що розвиток інноваційного потенціалу підприємства являє собою його закономірне якісна зміна, що характеризується як необоротне і спрямоване.

Рівень розпізнавання та відхилення інновації може змінюватись залежно від взаємозв'язку між чинниками, що визначають визнання, та чинниками, що визначають відхилення. Якщо вплив цих факторів буде збалансованим, виробнича система буде байдужою до впровадження інновацій. Сприйняття інновацій, таким чином, визначається параметрами виробничої системи компанії.

Вплив властивостей виробничої системи на сприйняття інновацій можна оцінити так:

- чутливість до всієї системи. До таких факторів, що впливають на сприйняття інновацій, відносяться диверсифікація виробничих, стандартизаційних та комунікаційних характеристик. Ці параметри виробничої системи компанії сприяють інноваціям, якщо вони були визнані;
- чутливість технологічної системи. Важливими чинниками тут є параметри цілісності та ізольованості технологічної системи,

високотехнологічна продукція, мінливість технології в життєвому циклі попиту та науково-технічний розмір системи [33, с.17].

У цьому випадку популярність інновацій відображається в тому, що технологічна система відкрита для інновацій у будь-якій галузі. Інновації, що призводять до підвищення ефективності технологічної системи, не потребують значних змін в інших частинах системи:

- чутливість організації до інновацій. Ця властивість системи визначається порядком структурних та організаційних (сфера, структура, стан системи розвитку), соціальних (форма власності, рівень соціального розвитку, соціального забезпечення) та економічних параметрів організації (конкурентоспроможність, тип реагування на зміни навколишнього середовища. Структура капіталу), а також параметри його системи управління (тип системи, складність механізму управління, технічна політика та культура організації, бізнес-стратегії). Визнання інновацій організацією має характер передового сприйняття: організація прагне підтримати процес впровадження всіма;

- чутливість персоналу. Зазначений параметр виробничої системи компанії характеризується такими чинниками, як мотивація праці, мотивація інженерної творчості, економічна мотивація, кваліфікація. Визнання інновацій працівниками означає її підтримку.

Активізація інноваційної діяльності, підвищення її ефективності, визначення та створення відповідного поєднання між компонентами інноваційного процесу, розширення сфери використання інновацій та оптимальне планування інноваційної діяльності зумовлюють виникнення та розвиток інноваційного потенціалу компанії. Управління створенням інноваційного потенціалу компанії базується на аналізі системи факторів сприйнятливості до інновацій [34, с. 112].

Поліпшення якості виробничої системи в результаті інновацій можна очікувати лише за умови визнання їх виробничою системою в цілому. Це вимагає оптимального поєднання наступних інноваційних особливостей:

- предмет інновацій;
- ступінь (або рівень) інновацій;
- поєднання характеристик цілісності та ізоляції інновацій та процесу їх впровадження;
- ступінь радикальних інновацій;
- ступінь модифікації інновацій;
- форма сприйняття інновацій.

Розвиток потенціалу - це розвиток організації, її підрозділів, а також усіх елементів виробничо-економічної системи. У цьому випадку розвиток організації розглядається як відповідь на трансформацію зовнішнього середовища і тому має стратегічну спрямованість. Завдання управління розвитком інноваційного потенціалу - передати потенціал компанії з одного стану в інший, вищий, достатній для досягнення наміченої мети. Це можливо лише при використанні інновацій.

Розвиток та вдосконалення інноваційного потенціалу компанії характеризується наявністю найкращих результатів впровадження нових або вдосконалених інноваційних продуктів та технологічних процесів [35].

У структурі інноваційного потенціалу слід виділити декілька компонентів, які разом дають змогу забезпечити сприйняття та впровадження інновацій, тобто прийняття інновацій :

- досягнутий рівень науково-технічного розвитку (наявність науково-технічної бази, власні та набуті розробки та винаходи, а також можливість та можливість впровадження результатів наукової діяльності у виробництво);
 - інституційний (рівень розвитку ринкових інститутів);
 - інфраструктура (надання країні (регіону) інфраструктури, необхідної для інновацій для проходження всіх етапів інноваційного циклу) та інвестицій (ефективність інвестицій в інноваційні проекти);
- умови (припущення та обмеження) внутрішнього та зовнішнього середовища, що відображають взаємодію інноваційного потенціалу з іншими

складовими соціально-економічного потенціалу системи[36, с.29].

Період від зародження ідеї до практичного впровадження інновацій називається життєвим циклом інновацій.

Життєвий цикл інновацій включає чотири етапи, послідовність яких показана на схемі (див. рисунок 2.1).

На першому етапі здійснюють фундаментальні дослідження в наукових організаціях, в результаті яких формуються нові знання.

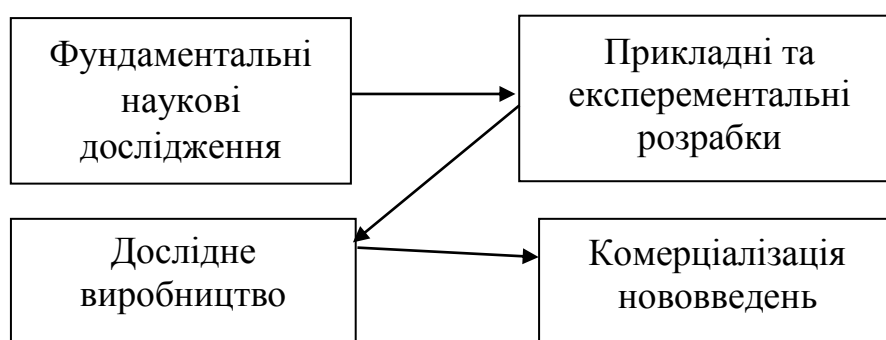


Рисунок 2.1 – Функціональна послідовність інноваційного процесу

Для другого етапу притаманні прикладні та експериментальні дослідження, які мають практичну спрямованість.

На третьому етапі готується конструкторсько-технологічна документація, а проміжні результати інновацій показуються досвідченими зразками нових виробів, досвідченим використанням нових технологій. Четвертий етап - комерціалізація нововведення - триває від моменту запуску його в виробництва до появи на ринку в якості товару. Життєвий цикл товару завершується зникненням цього товару з ринку.

Залежність обсягу продажів від життєвого циклу товару графічно представлена на (див. рисунок 2.2).

Для успішної діяльності підприємства при розробці бізнес - проектів вкрай важливо враховувати, в якій стадії життєвого циклу знаходиться вироблена продукція, для того, щоб, передбачаючи дії конкурентів, створити інновації та забезпечити подальше зростання обсягу продажів більш досконалих моделей або принципово нових виробів [36, с.29].

На розвиток інноваційних процесів впливають групи факторів:

економічні, технологічні, політичні, правові, культурні, організаційно-управлінські, соціально-психологічні.



Рисунок 2.2 - Залежність обсягу продажів від життєвого циклу

Одні фактори сприяють інноваційній діяльності, інші - перешкоджають. Наприклад, в групі економічних і технологічних факторів позитивний вплив на інноваційну діяльність підприємства надають наявність необхідних фінансових ресурсів, матеріально-технічних засобів, прогресивних технологій, господарської та науково-технічної інфраструктури. У тій же групі факторів перешкоджають інноваційній діяльності відсутність або нестачу коштів для інвестицій, слабкість матеріальної та науково-технічної бази, домінування інтересів поточного виробництва і т.д. Аналогічні приклади можна наводити і по інших групах факторів.

Підприємство - інноватор розробляє інноваційний проект в своїх структурних підрозділах або ж на основі контракту привертає організацію, що спеціалізується на інноваційному підприємстві. У разі здійснення великих інноваційних проектів кращий другий варіант.

Схема організації виконання інноваційного замовлення підприємства (рисунок 2.3)

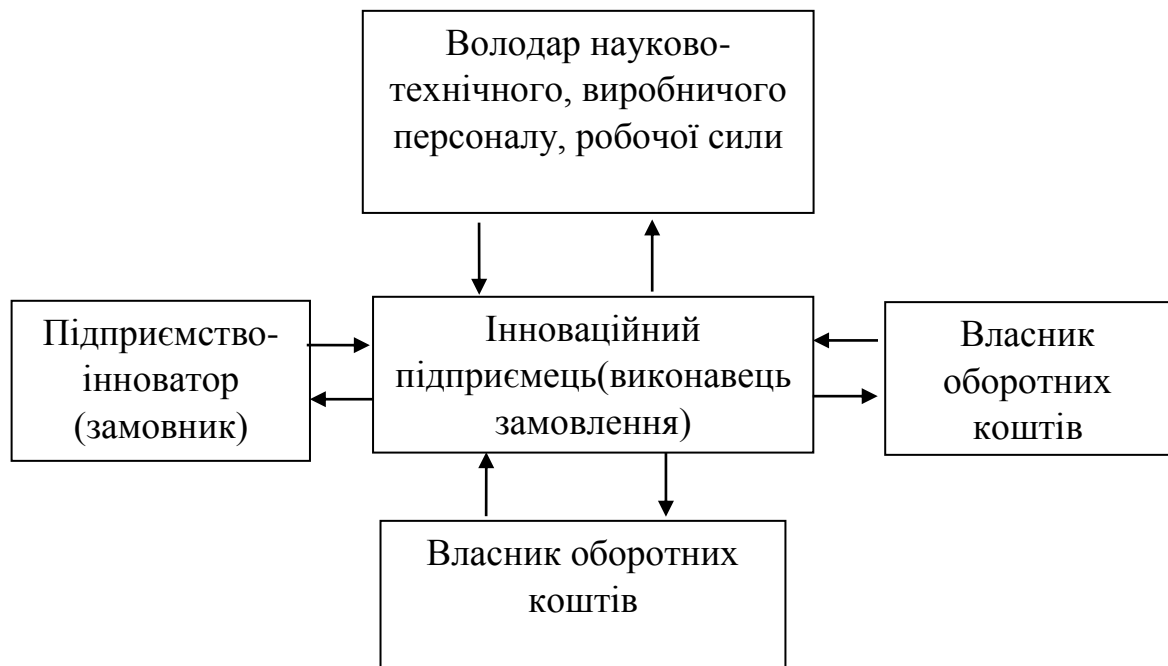


Рисунок 2.3 – Організація виконання інноваційного замовлення підприємства

Компанія укладає договір з інноваційним підприємцем на здійснення інноваційного розвитку. Договір може передбачити повну або часткову оплату замовлення заздалегідь. Інноваційний підприємець набуває необхідні матеріали, орендує (або купує), основні засоби та залучає науково-технічний персонал для виконання замовлення за певну плату.

Завершення розробки буде передано замовнику для подальшого використання. Інновації фінансуються з тих же джерел, що і фінансування будь-яких інвестицій, тобто самофінансування, позикових коштів, позикових коштів, інших змішаних або нетрадиційних джерел, позабюджетних фондів, бюджетів різного рівня. [37, с. 23].

РОЗДІЛ 3. ПЕРЕДУМОВИ ОЦІНЮВАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Загальна характеристика господарської діяльності підприємства ПрАТ «ШЗХР»

Шосткинський завод хімічних реактивів створено на базі «НАТУРКАУЧУК» 17 березня 1953 року. Підприємство на протязі змінювало форму від Шосткинський завод хімічних реактивів ім. 25 з'їзду КПРС – Орендне підприємство «ШЗХР» - Відкрите Акціонерне Товариство «ШЗХР» - Публічне акціонерне товариство «ШЗХР» - на даний момент змінюється на Приватне акціонерне товариство «ШЗХР» і має скорочене найменування (згідно Статуту) ПрАТ «ШЗХР». Дата реєстрації ПрАТ «ШЗХР» - 10.11.1994.

З 1990 року до 2016 року чисельність знизилась у 10 разів (з 2500 осіб до 234 осіб). Юридична адреса за якою знаходиться ПрАТ «ШЗХР» - 41100, Сумська обл., м. Шостка, вул. Індустріальна, 1.

Публічне акціонерне товариство «Шосткинський завод хімічних реактивів» свою виробничу діяльність здійснює на основі статутного капіталу який складає 744000.00 грн., затвердженого зборами акціонерів від 12.04.2016 р. Керівником якої є Бугаков Сергій Іванович. Депозитарна установа, що обслуговує ПрАТ «ШЗХР» є ТОВ «СУМСЬКИЙ ФОНДОВИЙ ЦЕНТР».

Основними видами діяльності підприємства є виробництво промислової продукції: органічних і неорганічних хімічних реактивів, складних мікробіологічних барвників ,індикаторів для аналітичних лабораторій, продукції виробничо-технічного призначення, складних замовних хімреактивів.

ПрАТ «ШЗХР» - це багатопрофільне підприємство хімічної промисловості, що поставляє широкий асортимент продукції не тільки в Україні, але і в інші країни світу.

Вони активно співпрацюємо з багатьма російськими, білоруськими, казахстанськими підприємствами. Налагоджено взаємовигідні партнерські відносини з деякими фірмами Німеччини, Китаю, Чехії, Польщі, Індії.

Працюючи в умовах ринку і жорсткої конкуренції, підприємство постійно вдосконалюємо технологічні процеси, розробляємо нові технології і продукти.

Мета ПрАТ «ШЗХР» - забезпечити споживачів якісною продукцією. Свідченням того є виробництво хімічних реактивів і препаратів, що відповідають кращим світовим зразкам, що забезпечується суворим дотриманням технологій і контролем якості продукції.

На ПрАТ «ШЗХР» створена потужна науково - виробнича база з випуску хімічних товарів, більшість з яких не виробляє підприємства не тільки України але і країн СНД.

Фахівці ПрАТ «ШЗХР» працюють на ректифікаційних колонах, емнісному устаткуванні, з холодом, агресивними хімікатами, здійснюють в промисловому масштабі реакції конденсації, сульфирования, нітрозирования, діазотування, амінування і цілий ряд інших хімічних процесів.

ПрАТ «ШЗХР» має нормативно - технічну базу, що включає в себе дані за технологіями, стандартам, близько 4 000 найменувань.

У виробничій діяльності ПрАТ «ШЗХР», як і вся промисловість у цілому, функціонувало в умовах складної політичної і соціально-економічної ситуації. Зупинені ряд хімічних підприємств-основних постачальників сировини.

Один з основних постачальників - Северодонецьке об'єднання «АЗОТ» (метанол, оцтова кислота, їдкий натр та ін.). Призупинені договірні відносини з підприємствами Криму і Донецька: НПО «Інкор і К», м. Донецьк (фенол, ортокрезол), ПАО «БРОМ», м.Красноперекоськ (бром), об'єднання «СТІРОЛ», м. Горлівка (нітрат натрію) та ін.

На основі даних підприємства проаналізуємо основні господарські показники діяльності ПрАТ «ШЗХР» за 2018 р., а саме форми №1 «Звіт про

фінансові результати» (Додаток А) з оцінки показників у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 - Оцінка господарських показників ПрАТ «ШЗХР» станом на 2018 рік [розроблено автором]

Показники	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	Відхилення	У % до минулого року
Чистий дохід від реалізованої продукції	36016,0	34243,3	-1772,7	95,1
Об'єм виробництва хімічної продукції	34373,4	36152,9	21179,5	105,2
Об'єм реалізованої продукції	34745,7	33207,7	-1538	95,6
Реалізація на експорт	26555,9	24274,4	-2281,5	91,4
У % до об'єму реалізації	76,4	73,1	-3,3	95,7
Дебіторська заборгованість	4790	4971	181	103,8
Кредиторська заборгованість	37348	43078	5730	115,3
Рештки готової продукції	2499	5436	2937	217,5
У % до об'єму виробництва	7,3	15,0	7,7	205,5
Заборгованість по кредиту банку	650	650	0	100
Балансовий прибуток	-2618	-3888	-1270	148,5

Таким чином, дані таблиці свідчать що не зважаючи на складну соціально-економічну ситуацію, підприємству вдалось досягти збільшення обсягу промислового виробництва.

Обсяг виробництва товарної продукції за 2018 рік склав 36153 тис. грн. Темп росту обсягу виробництва – 105,2 % відносно 2017 року. Обсяг реалізації продукції (товарів, робіт і послуг) знизився на 1773 тис. грн. і склав 34243 тис. грн. без ПДВ.

Частина продукції, виробленої у грудні, відвантажена споживачам у січні 2019 року. Залишок готової продукції на складах на 01.01.2017 року – 5436 т. грн. За 2018 рік вироблено послуг промислового характеру й інших послуг на 1036 т. грн.

У звітному періоді проводилися роботи з відпрацювання технологій виробництва:

- 4,4-метіл-о-анізидину
- Метисазону
- Бісфталонітрилу
- 2-хлор-4-нітрофенолу
- 2,4-дінітрomezитилену

У 2018 році виручка від реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) склала 34,2 млн.грн без ПДВ. Питома вага продукції до загального обсягу реалізації по основних країнах-споживачах продукції показує:

- Україна - 26.9%
- Країни ЄС (Німеччина) - 49.2%
- Інші країни – 23.9%

За підсумками роботи за 2018 рік 73,1% виробничої продукції було відвантажено на експорт. У грошовому вираженні це 24,3 млн.грн. Було укладено і реалізовано ряд вигідних договорів і контрактів з різними компаніями.

По імпорту придбано сировини на суму 5779 тис. грн. Основний постачальник фірма «Ньюсмайт» Китай.

Специфіка роботи підприємства така, що продукції ПрАТ «ШЗХР» приходится конкурувати з аналогічною продукцією підприємств Європи й Азії. Конкуренти №1 це Китай, Індія, де особливо стрімко розвивається

хімічна промисловість і хімічні підприємства Росії.

Тому залучаються додаткові засоби для поліпшення якості продукції, сертифікації аналогічної лабораторії. Співвідношення якості і ціни дозволяє долучити не тільки українських, а і закордонних споживачів до співпраці за нашим підприємством.

На базі ПрАТ «ШЗХР» створено кілька спільних підприємств, а саме:

- ТОВ «ФАРМХІМ» - спеціалізується на виробництві медичних субстанцій;
- ТОВ «ТШХ - ХІМРЕАКТИВ», завдяки якому Український ринок поповнився широким асортиментом високоякісної, що відповідає світовим стандартам автохімія й автокосметика.
- Спільне українсько-російське підприємство ТОВ «ШОСТКА-ХІМПРОДУКТ» пропонує металургам в ливарному виробництві Затверджувач АЦЕГ.
- ТОВ «Торговий дім ШЗХР» використовуючи сучасні методи роботи досяг значних результатів у просуванні продукції на ринку збуту.

3.2 Оцінка ефективності управління інноваційним потенціалом ПрАТ «ШЗХР»

Систематично інноваційний потенціал є частиною загального потенціалу фірми, зростаючої соціально-економічної системи. З точки зору інтегрованого підходу, це складна структура, що складається з взаємодіючих елементів із різним рівнем творчості, складності та організації.

Щодо основних функцій управління, ми визначаємо основні причини недостатньої активності у використанні інноваційного потенціалу ПрАТ «ШЗХР» (рис. 3.1).

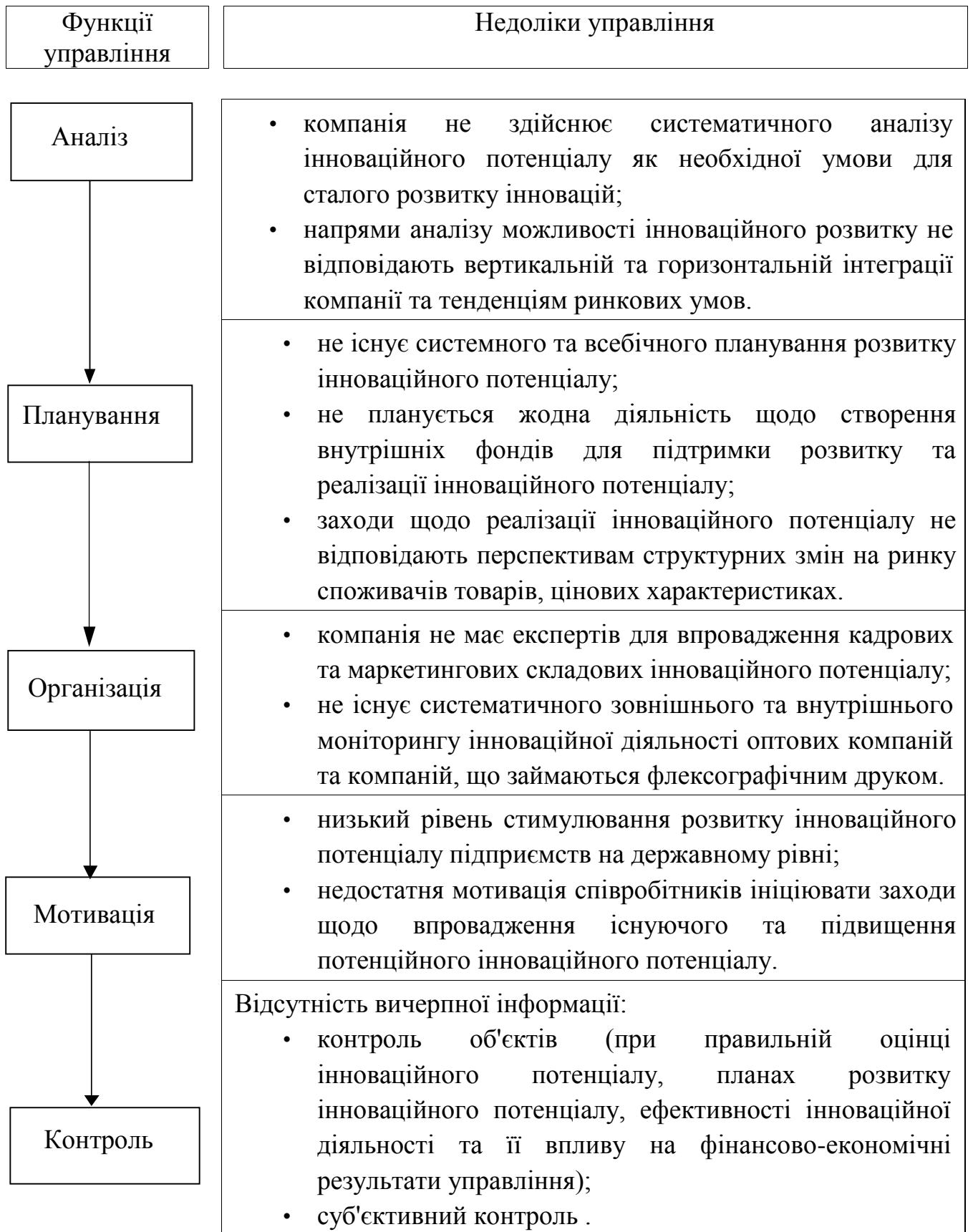


Рисунок 3.1 – Недоліки управління інноваційним розвитком ПрАТ «ШЗХР»

Нами використано шкалу, запропоновану у 2 розділі в пункті 2.1. для оцінки потенційного використання кожної інновації на підприємстві. Показники, які представлені для оцінки повноти інноваційного потенціалу компанії, розраховані в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2. - Система показників оцінки інноваційного потенціалу підприємства ПрАТ «ШЗХР» [розроблено автором]

Група	Показники	Умовне позначення	Значення
1	2	3	4
1. Показник персоналу (КП)	Соціально-психологічний клімат.	К1	4,8
	Рівень мотивації до творчої діяльності.	К2	2,5
	Рівень ротації персоналу.	К3	2,1
2. Індекс технічної виробничої здатності (ВТП)	Рівень споживання енергії.	ВТ1	8,9
	Ступінь залучення до нематеріальних активів.	ВТ2	3,2
	Технологія та обладнання для очищення довкілля.	ВТ3	6,4
	Якість технічного обладнання.	ВТ4	7,3
3. Індекс фінансової придатності (ФП)	Відсоток власних позик.	Ф1	8,2
	Рентабельність розміщення інвестицій.	Ф2	5,7
	Можливість зібрати більше коштів.	Ф3	9,1
4. Показники організаційних та управлінських компонентів	Ефективність організаційної структури організації.	ОУ1	7,4
	Організаційна культура.	ОУ2	2,0
	Ефективність комунікаційних зв'язків	ОУ3	3,1
	Система стратегічного планування.	ОУ4	2,8
5. Індикатор маркетингових складових	Дослідження маркетингового середовища.	М1	6,5
	Дослідження споживачів та ціни.	М2	7,8
	Темпи зростання частки ринку.	М3	4,0
	Ефективність рекламних каналів.	М4	5,4

Кількісні значення окремих складових інноваційного потенціалу визначимо як суму значень відповідних показників та відобразимо результат в діаграмі (рис. 3.3):

1. Оцінка персональної складової:

$$КС = (К1+К2+К3)/3 = (4,8+2,5+2,1)/3 = 3,13$$

2. Оцінка технічної та виробничої здатності:

$$ВТС = (ВТ1+ВТ2+ВТ3+ВТ4)/4 = (8,9+3,2+6,4+7,3)/4 = 6,45$$

3. Оцінка фінансової придатності:

$$ФС = (Ф1+Ф2+Ф3)/3 = (8,2+5,7+9,1)/3 = 7,6$$

4. Оцінка маркетингової складової:

$$МС = (М1+М2+М3+М4)/4 = (6,5+7,8+4,0+5,4)/4 = 5,9$$

5. Оцінка організаційно-управлінських компонентів:

$$ОУС = (ОУ1+ОУ2+ОУ3+ОУ4)/4 = (7,4+2,0+3,1+2,8)/4 = 3,8$$

Для всебічної оцінки інноваційного потенціалу фірми вживаємо інтегральний показник, який обчислює середнє значення із суму усіх складових інноваційного потенціалу:

$$ІП = (КС+ВТС+ФС+МС+ОУС)/5 = (3,13+6,45+7,6+5,9+3,8)/5 = 5,4$$

Отже, рівень використання інноваційного потенціалу є середнім, так як ПрАТ «ШЗХР», найбільш ефективно реалізує виробничо-технічну та фінансову складову інноваційного потенціалу, а найменшу роль відіграють

кадрові, організаційно-управлінські та маркетингові компоненти, які могли б повністю послужити підвищенню конкурентоспроможності та сталому розвитку компанії.

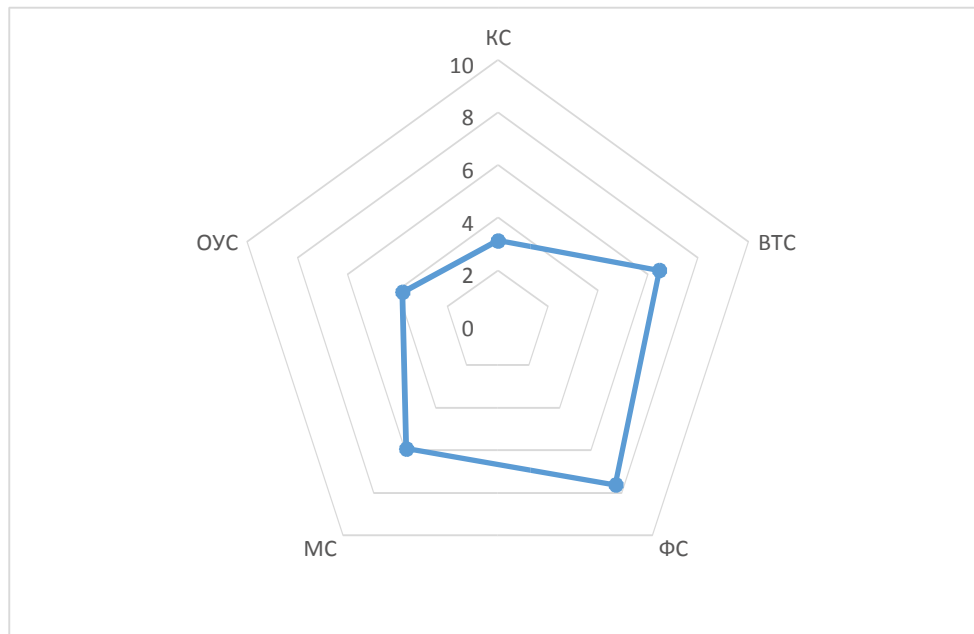


Рисунок 3.3 – Результат експертної оцінки стану елементів інноваційного потенціалу ПрАТ «ШЗХР»

Результати, які були оцінені в контексті потенційних складових інновацій, є основними для розробки комплексу заходів, спрямованих на активізацію інноваційної діяльності компанії.

3.3 Рекомендації до покращення використання потенціалу підприємства ПрАТ «ШЗХР»

У нинішньому економічному кліматі інновації стали ключовим фактором оптимізації виробничих та торгових компаній. Початковою умовою успішної роботи сучасної компанії є наявність та рівень інновацій. Створення,

ефективне впровадження та подальше розширення неможливе без ефективної системи стратегічного управління.

Проаналізувавши інноваційний потенціал ПрАТ «ШЗХР», ми виявили нерівність та неадекватність темпів використання та низьку мотивацію працівників щодо подальшого вдосконалення.

Визначивши складові інноваційного потенціалу ПрАТ «ШЗХР», ми побачили можливість збільшення інноваційного потенціалу не лише у сферах виробництва та технологій, а й у плані персоналу, організації, менеджерів та маркетингу. Не існує чітко визначеної стратегії розвитку інноваційного потенціалу, яка б вказувала на відсутність цілей у цій галузі.

Усі нововведення, що здійснюються, є особистими, це означає, що вони вносять зміни та вдосконалення в певні сфери суспільства і не мають істотного впливу на кінцевий результат виробництва та послуг.

Отже, за відсутності планування, відсутності чітких звітів про інновації, економісти не мають достатнього аналітичного підґрунтя для оцінки ефективності цих заходів і можуть бути головним рушієм розвитку та конкуренції за прийняття правильних управлінських рішень для розвитку бізнесу та розширення можливостей інновацій.

На основі результатів аналізу інноваційного потенціалу ПрАТ «ШЗХР» за окремими його складовими ми встановили, що управління інноваційним потенціалом у ПрАТ «ШЗХР» систематично не здійснювалось. Зверніть особливу увагу на такі важливі компоненти інновацій, як окремі, організаційні та управлінські компоненти.

Розвиток інноваційної системи управління має базуватися на визначенні загальної стратегічної мети ПрАТ «ШЗХР».

На основі аналізу ефективності інноваційного компонента ПрАТ «ШЗХР», слід визначити пріоритетні для інноваційного потенціалу фірми сфери продуктів, бізнес-технологій, менеджменту, маркетингу та економіки.

В результаті фінансового стану ПрАТ «ШЗХР», ми вважаємо за доцільне врахувати такі принципи:

- розвиток інноваційної діяльності роздрібної мережі компанії;
- посилення інформаційно-аналітичного забезпечення інноваційної діяльності;
- торгівля та просування інновацій на ринку;
- запровадити інвестиції в управління сучасними технологіями та інноваційні технології;
- узгодження організаційної та управлінської структури з цілями та завданнями інновацій;
- ефективне створення та використання внутрішніх ресурсів для інвестицій та інноваційного розвитку;
- посилення співпраці з суб'єктами господарювання у зовнішньому середовищі фінансів, інвестицій та інновацій;
- підвищити рівень привабливості ПрАТ «ШЗХР».

Ці заходи відкриють двері для підтримки стратегічного напрямку ПрАТ «ШЗХР», оскільки управління інноваційним потенціалом буде безперервним та динамічним процесом. Вони повинні базуватися на постійному аналізі та розумінні ситуації, її динаміки.

Тому аналіз та реалізація єдиної діагностики, що міститься у ПрАТ «ШЗХР», не може бути основою для цього процесу, оскільки вона надає обмежену інформацію. У цьому випадку розробка стратегічних рішень не може бути довгостроковою через швидкі зміни в середовищі, в якому працює ПрАТ «ШЗХР».

Спираючись на міжнародний досвід, вони досягли найбільшого успіху в економічному розвитку компанії, що сприяє реалізації творчих здібностей працівників та використанню передових технологій.

Для того, щоб створити високий рівень інноваційного потенціалу, необхідно створити систему управління, згідно з якою творчий процес в організації триватиме і охоплюватиме все вертикальне управління. Цієї мети можна досягти лише досліджуючи мотиваці та стимули працівників.

З нашої точки зору відсутність ефективного планування кар'єри є одним

із недоліків стратегічного управління кадровим компонентом інноваційного потенціалу ПрАТ «ШЗХР». Тому планування персоналу в ПрАТ «ШЗХР», повинен здійснювати професійний менеджер з персоналу.

Ефективні маркетингові заходи дозволять не тільки підвищити прибутковість ПрАТ «ШЗХР», але й збільшити частку ринку, збільшити кількість клієнтів, поліпшити імідж ПрАТ «ШЗХР», оптимізувати його потенціал.

Важливо також провести ефективні оцінки працівників для поліпшення управління організацією. Оцінки працівників включають порівняння певних характеристик людини - рівня професійної якості, якості бізнесу, виконання роботи з відповідними параметрами, які активно оцінюють роботу кожної людини.

На основі результатів оцінки працівника існує можливість:

- Поліпшити зайнятість працівників на робочому місці;
- Покращити використання персоналу, визначити напрями навчання;
- Стимулювати робочу діяльність через залежність заробітної плати від результатів зайнятості;
- Створюйте інтерес до роботи та забезпечити задоволеність роботою.

Знову ж таки, важливо дати відгук: працівник повинен знати, як оцінити свою продуктивність роботи за певний час. Оцінки повинні бути відкрито розглянуті, проконсультуватися з досягненнями персоналу та вибрати шляхи підвищення його ефективності.

Оскільки стилі керівництва зазвичай є авторитетними, мотивація на успіх може надаватися працівникам певний ступінь самостійності - можливість приймати самостійні та практичні рішення, отримуючи всю необхідну інформацію від керівництва. Важливо, щоб незалежність, яку надають працівники, розширює можливість самоконтролю, сприяючи впевненості в собі та задоволеності.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі визначено ключові елементи терміна «інноваційний потенціал», його ключові компоненти та особливості оцінки, аналізує інноваційний потенціал ПрАТ «ШЗХР» та ефективність управління, розроблені рекомендації щодо покращення системи управління ПрАТ «ШЗХР». В теоретичній частині кваліфікаційної роботи проаналізовано якісні дослідження, узагальнені методи вітчизняних та міжнародних дослідників для поширення уявлень про інноваційний потенціал та визначення того, чи найкраще розглядати інноваційний потенціал не з точки зору ресурсів, а з точки зору практичного застосування.

З огляду на різні способи визначення дослідниками змісту категорії "інноваційний потенціал", яка значною мірою диференційована специфікою компаній різних галузей, виділяються такі ключові компоненти: персонал, логістика, виробництво та технології, маркетинг та інформація. Кадровий компонент інноваційного потенціалу визначається як ключовий фактор економічного зростання компанії, який може забезпечити стійкий розвиток та довгострокову конкурентоспроможність.

Здійснивши обчислення та оцінку основних економічних та господарських показників діяльності ПрАТ «ШЗХР» на основі звітної облікової документації нами зроблено висновки, що не зважаючи на складну соціально-економічну ситуацію ПрАТ «ШЗХР» вдалось досягти збільшення обсягу промислового виробництва. Обсяг виробництва товарної продукції за 2018 рік склав 36153 тис. грн.

Темп росту обсягу виробництва – 105,2 % відносно 2017 року. Обсяг реалізації продукції (товарів, робіт і послуг) знизився на 1773 тис. грн. і склав 34243 тис. грн. без ПДВ. Частина продукції, виробленої у грудні, відвантажена споживачам у січні 2019 року. Залишок готової продукції на складах на 01.01.2017 року – 5436 т. грн. За 2018 рік вироблено послуг промислового характеру й інших послуг на 1036 т. грн.

За підсумками роботи підприємства за 2018 рік 73,1% виробничої продукції було відвантажено на експорт. У грошовому вираженні це 24,3 млн.грн. Було укладено і реалізовано ряд вигідних договорів і контрактів з різними компаніями. По імпорту придбано сировини на суму 5779 тис. грн.

Проаналізувавши інноваційний потенціал ПрАТ «ШЗХР», нами виявлено нерівності та недостатній темп його використання та низьку мотивацію працівників до подальшого вдосконалення.

Визначивши складові інноваційного потенціалу ПрАТ «ШЗХР», виявлено можливість збільшення інноваційного потенціалу не лише у сферах виробництва та технологій, а й у плані персоналу, організації, менеджерів та маркетингу. Не існує чітко визначеної стратегії розвитку інноваційного потенціалу, яка б вказувала на відсутність цілей у цій галузі.

У зв'язку з цим можна запропонувати систему управління розвитком інноваційного потенціалу ПрАТ «ШЗХР», який базується на впровадженні ефективних системи стимулів для працівників та створення сприятливих умов для поліпшення кращої роботи.

Подальше зростання інноваційного потенціалу ПрАТ «ШЗХР» та ефективність його покращення також потребують компенсаційних ресурсів та збільшення фінансування інновацій, широкого залучення працівників до заходів щодо розробки та прийняття нових ефективних рішень в організаційній, управлінській та маркетинговій діяльності, пошук та включення у пропозицію нових товарів, які мають інноваційний компонент або виготовляються з використанням інноваційних технологій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Захарченко В.І., Корсікова Н.М., Меркулов М.М. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
2. Яненко І. Г., Бабкова-Пилипенко Н. П. Інноваційний потенціал підприємства: складові та фактори впливу // І. Г Яненко, Н. П. Бабкова-Пилипенко / Економіка. Менеджмент. Бізнес» №3 (17). -2016. –С. 55-63.
3. Шилова О.Ю. Інноваційний потенціал підприємства: сутність і механізм управління / О.Ю. Шилова, Є.С. Чермошенцева // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2012. - № 1.- С. 220-227.
4. Єфімова С.А. Управління інноваційним потенціалом підприємства / С.А. Єфімова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. – 2014. – № 9. – С. 98-101.
5. Андрианов Д С. Сущность и структура инновационного потенциала организации [Электронный ресурс] / Д. С. Андрианов // Академия управления "ТИСБИ".- Режим доступа : <http://www.tisbi.ru/science/vestnik/2006/issue4/Econom2.html>.
6. Тельнов А. С. Соціально-економічна сутність поняття «інноваційний потенціал» // Формування ринкових відносин в Україні № 7 (134). – 2012. – С. 69-76.
7. Радзівіло І. Механізм формування інноваційного потенціалу промислового підприємства: структуризація та ідентифікація елементів / І. Радзівіло // Електронне наукове фахове видання. Серія «Ефективна економіка». - № 7. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1295>.
8. Багрова І. Оцінка властивостей інноваційного потенціалу промислового підприємства / І. Багрова, Т Тищенко // Науковий вісник Національного гірничого університету. - 2012. - № 3. - С. 139-144.

9. Богацька Н. М. Трудові ресурси як один із чинників розвитку підприємства / Н. М. Богацька // Вісник ДНТУ. – С. 62-65.
10. Рудь Н. Т. Нові методичні підходи до аналізу інноваційного потенціалу підприємства // Вісник НТУ «ХП». - № 13. - 2016. – С. 79-84.
11. Дзюбіна А.В. Розкриття змісту поняття «інноваційний потенціал» та визначення його складових/ Видавництво Львівської політехніки - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://vlp.com.ua/files/>.
12. Сиротинська Н. М. Сутність інноваційного потенціалу промислових підприємств / Н. М. Сиротинська // Економічний простір. - 2011. - 55. - с. 255-260.
13. Матросова В. О. Сучасні теоретико-методичні підходи до оцінки ефективності використання інноваційного потенціалу підприємства // Вісник НТУ «ХП». 2013. - №66. – С. 86-95
14. Овечкіна О.А. Огляд методів оцінки рівня інноваційного потенціалу економічних суб'єктів / О.А. Овечкіна, К.В. Іванова // Економічний вісник Донбасу. - 2007. - № 4. - С. 130 - 139.
15. Лященко О.В. Проблеми оцінки ефективності використання інноваційного потенціалу підприємства / О.В. Лященко // Економічний вісник Донбасу. - 2010. - № 2(20). - С. 176-180.
16. Шипуліна Ю.С. Критерії та методика діагностики інноваційного потенціалу промислового підприємства / Ю.С. Шипуліна // Механізм регулювання економіки. - 2008. - №3. - Т.1. - С.58-63.
17. Карюк В.І. Методичний підхід до оцінки інноваційного потенціалу промислових підприємств / В.І. Карюк // Актуальні проблеми економіки. - 2012. - №5(131). - С.176-182.
18. Калініченко Л. Л. Кількісна оцінка інноваційного потенціалу підприємства // Вісник економіки транспорту і промисловості. - № 30. – 2010. – С. 107-112.
19. Грінченко К. О. Фактори розвитку інноваційного підприємства

[Електронний ресурс] / К. О. Грінченко. – Режим доступу: <http://ev.nuos.edu.ua>.

20. Стратегічне планування інноваційного розвитку підприємства / Д.Ю. Крамський, А.В. Рачинська // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. - Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 67'(1040) - С. 69-73.

21. Федулова Л. І. Менеджмент організацій: Підручник / За заг. ред. Л. І. Федулової. - К.: Либідь, 2004. - 448 с.

22. Георгіаді Н. Г., Вільгуцька Р. Б. Організаційна структура управління як складова системи менеджменту підприємства / Н. Г. Георгіаді, Р. Б. Вільгуцька // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2013. - № 2. Т. 3. - С. 14-19.

23. Бойчук В. А. Оптимізація фінансово-господарської діяльності підприємства / В. А. Бойчук // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. - №4 – С. 16-20.

24. Корнух О.В. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства / О.В. Корнух // Ефективна економіка. – 2013. – № 12. – С. 3–10.

25. Яременко М.О. Управління потенціалом торговельних підприємств / Марина Олександрівна Яременко Дис.канд. екон. наук спец. 08.00.04 - економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). - Донецьк: Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла ТуганБарановського, 2013. - 143 с.

26. Кабанов В. Г. Оцінка ефективності організаційної структури управління / В. Г. Кабанов // Економічний вісник. – 2009. - №3 – С. 34-42.

27. Жегус О. В. Чинники ефективності маркетингової діяльності торговельного підприємства / О. В. Жегус // Проблеми економіки. – 2014. - №2. – С. 8-11.

28. Гаркавенко С. С. Маркетинг: Навчальний посібник. - Київ: Лібра, 2006. - 384 с.

29. Янковець Т. М. Формування механізму розвитку інноваційного

потенціалу підприємства / Т. М. Янковець // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну : [зб. наук. праць]. - Київ. - 2011. - № 2 (58). - С. 76-80.

30. Янковець Т. М. Механізм розвитку інноваційного потенціалу підприємства. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://er.knutd.com.ua/handle/123456789/4609>

31. Гасанова З. А. Удосконалення системи управління підприємством [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://subject.com.ua/economic/business/44.html>.

32. Максюта В. В. Корпоративна культура як основа підвищення продуктивності праці на підприємствах роздрібної торгівлі // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. - №6. - 2013. – С. 56-60.

33. Гринев В. Ф. Инновационный менеджмент: Учебное пособие Издательство: МАУП, 2001, с.17-18.

34. Ермолова Н.Б. Ермолов С.В. Инновационный менеджмент: Учебник/ Ермолова Н.Б. Ермолов С.В. М.-Гордарики, 2007,с.112.

35. Крылов Э.И., Власова В.М, Журавкова И.В.: Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://menegerbook.net/menegment/625innovacionnyiy_menedzhment_uchebnik_kniga.html.

36. Аньшина В.М. , Дагаев А.А. Инновационный менеджмент: концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития. Учеб. пособие.-2-е изд./ В.М.Аньшин , А.А.Дагаев. Дело, СПб.,2007, с.29.

37. Самочкин, В. Н. Оценки способности предприятия осваивать новые изделия /В.Н.Самочкин // Маркетинг в России и за рубежом. – 2008, № 3.с.23.

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1 - Баланс (Звіт про фінансовий стан) ПрАТ «ШЗХР» станом на 31 грудня 2018 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи:			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	750	750
накопичена амортизація	1002	750	750
Незавершені капітальні інвестиції	1005	16063	16063
Основні засоби	1010	15596	14986
первісна вартість	1011	60751	60706
знос	1012	45155	45720
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	20	69
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	31679	31118
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	7522	9718
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2683	2464
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	346	1689
з бюджетом	1135	823	237
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	903	581
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1471	929
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	421	678
Усього за розділом II	1195	14169	16296
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	45848	47414

Продовження таблиці А.1

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	744	744
Капітал у дооцінках	1405	45779	45607
Додатковий капітал	1410	967	958
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	39735	43623
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Усього за розділом I	1495	7755	3686
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення		-	-
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	95	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Усього за розділом II	1595	95	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	650	650
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	3229	3134
розрахунками з бюджетом	1620	500	562
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	22766	25199
розрахунками з оплати праці	1630	687	735
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1834	1440
Усього за розділом III	1695	37998	43728
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	45848	47414

Керівник
Головний бухгалтер

Бугаков Сергій Іванович
Коваленко Наталія Анатоліївна

Додаток Б

Таблиця Б.1 – Баланс (Звіт про фінансові результати) ПрАТ «ШЗХР» за 12 місяців 2018р.

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	36016,0	34243,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	26569	27392
Валовий: прибуток	2090	7674	8624
збиток	2095	-	-
Інші операційні доходи	2120	-	-
Адміністративні витрати	2130	10359	9250
Витрати на збут	2150	1193	1520
Інші операційні витрати	2180	465	704
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190		
збиток	2195	4093	2594
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	28	13
Інші доходи	2240	177	45
Фінансові витрати	2250	-	82
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	-	-
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	-	-
збиток	2295	3888	2618
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	-	-
збиток	2355	3888	2618

II. СУКУПНИЙ ДОХІД			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350,2355 та 2460)	2465	3888	2618
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	20313	19691
Витрати на оплату праці	2505	10037	8073
Відрахування на соціальні заходи	2510	4935	5697
Амортизація	2515	1260	1378
Інші операційні витрати	2520	5134	3929
Разом	2550	41679	38769
IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ			
Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	2976	2976
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	2976	2976
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	1306,45161	879,70430
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	1306,45161	879,70430
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-