

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Сумський державний університет

Центр заочної, дистанційної та вечірньої форм навчання
(повна назва інституту/факультету)

Кафедра економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування
(повна назва кафедри)

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

_____ Олександра КАРІНЦЕВА

(підпис) (Ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

_____ 20__ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня магістр

(бакалавр / магістр)

зі спеціальності 073 Менеджмент,

(код та назва)

освітньо-професійної програми Бізнес-адміністрування
(освітньо-професійної / освітньо-наукової) (назва програми)

на тему: «Інноваційний розвиток сучасного підприємства»

Здобувача(ки) групи БА.мз-31
(шифр групи)

Савченко Юлія Олександрівна
(прізвище, ім'я, по батькові)

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень.
Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

_____ (підпис)

Юлія САВЧЕНКО

(Ім'я та ПРІЗВИЩЕ здобувача)

Керівник д.е.н., професор Олександра КАРІНЦЕВА
(посада, науковий ступінь, вчене звання, Ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

_____ (підпис)

Суми – 2024

Анотація

Ключові слова: інноваційний розвиток, інновації, бізнес-структури, стратегія, підприємства, внутрішнє середовище, зовнішнє середовище, конкуренція, фінансово-економічні показники, інноваційна активність.

Метою дослідження є аналіз концептуальних підходів до інноваційного розвитку підприємств, визначення основних чинників, які впливають на цей процес, а також розробка рекомендацій для впровадження ефективних інноваційних стратегій у практику сучасних компаній.

Для досягнення мети дослідження визначені такі завдання:

1. Проаналізувати сучасний стан розвитку інновацій у діяльності підприємств в Україні.
2. Дослідити складові забезпечення інноваційної діяльності підприємств.
3. Провести аналіз фінансово-економічних показників діяльності компанії.
4. Дослідити вплив зовнішнього та внутрішнього середовища на інноваційну активність підприємства.
5. Здійснити порівняльний аналіз із основними конкурентами компанії.
6. Розробити стратегії для інноваційного розвитку компанії.

Об'єкт дослідження: сучасні підприємства, які функціонують в умовах високої конкуренції та швидкої зміни технологій.

Предмет дослідження: теоретичні та практичні аспекти інноваційного розвитку цих підприємств.

Ці елементи чітко визначають напрям дослідження, його цілі та значення, формуючи основу для розробки рекомендацій з інноваційного розвитку компаній.

Практична значимість дослідження полягає в його внеску в розробку ефективних інноваційних стратегій для підприємств, що функціонують в

умовах високої конкуренції та швидкої технологічної зміни. Отримані результати можуть бути використані для:

1. Стратегічного планування: створення інноваційних моделей розвитку для підприємств.

2. Підвищення конкурентоспроможності: оптимізації діяльності компаній за рахунок адаптації інноваційних підходів.

3. Підготовки управлінських рішень: аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища для формування ефективної інноваційної політики.

4. Освітніх та консалтингових цілей: розробки навчальних матеріалів та рекомендацій для бізнесу.

Зміст

| | |
|---|----|
| Вступ | 6 |
| Розділ 1 Теоретичні основи інноваційного розвитку сучасних підприємств... | 8 |
| 1.1. Аналіз сучасного стану розвитку інновацій в діяльності підприємств в Україні | 8 |
| 1.2. Складові забезпечення інноваційної діяльності підприємств..... | 14 |
| Розділ 2 Аналіз діяльності підприємства ПП «Штайнер-Україна»..... | 20 |
| 2.1. Аналіз фінансово-економічних показників діяльності компанії | 20 |
| 2.2. Оцінка зовнішніх факторів на розвиток компанії | 27 |
| 2.3. SWOT-аналіз розвитку компанії | 31 |
| Розділ 3. Напрями інноваційного розвитку ПП «Штайнер-Україна»..... | 36 |
| 3.1. Аналіз інноваційної діяльності | 36 |
| 3.2. Стратегії для інноваційного розвитку компанії..... | 38 |
| Висновки..... | 44 |
| Список літератури..... | 45 |

Вступ

Сучасний світ характеризується стрімкими змінами у технологіях, економічних умовах та соціальних потребах. У цих умовах інноваційний розвиток стає ключовим чинником забезпечення конкурентоспроможності підприємств [23, 24, 27, 29, 31, 40, 52]. Глобалізація ринків, цифровізація бізнес-процесів, поява нових моделей управління та активне використання штучного інтелекту створюють потребу в постійному впровадженні інновацій [30, 36, 45, 50, 54]. Цифрові трансформації в економіці сприяють автоматизації виробництва, оптимізації логістики, персоналізації послуг і підвищенню ефективності управління, що дозволяє підприємствам адаптуватися до динамічних змін ринку та забезпечувати стійкий розвиток [26, 28, 33, 37, 38, 44, 48, 49, 53].

Підприємства, що здатні адаптуватися до цих змін через інноваційний підхід, отримують можливість не лише утримувати свої позиції, але й активно розвиватися [25, 32, 42, 43, 46,]. Відсутність інноваційної стратегії, навпаки, може призвести до втрати конкурентних переваг і поступового занепаду. У сучасних умовах, коли сталий розвиток та принципи соціальної та солідарної економіки набувають дедалі більшого значення, підприємства повинні інтегрувати екологічно відповідальні та соціально орієнтовані бізнес-моделі у свою інноваційну діяльність [34, 35, 39, 41, 47, 51].

Таким чином, дослідження інноваційного розвитку підприємств є вкрай актуальним, адже воно сприяє не лише підвищенню конкурентоспроможності, а й формуванню економіки, орієнтованої на довгострокову стійкість і соціальну справедливість.

Метою дослідження є аналіз концептуальних підходів до інноваційного розвитку підприємств, визначення основних чинників, які впливають на цей процес, а також розробка рекомендацій для впровадження ефективних інноваційних стратегій у практику сучасних компаній.

Завдання дослідження

Для досягнення поставленої мети передбачається вирішити такі завдання:

1. Проаналізувати сучасний стан розвитку інновацій в діяльності підприємств в Україні.
2. Дослідити складові забезпечення інноваційної діяльності підприємств
3. Провести аналіз фінансово-економічних показників діяльності компанії
4. Дослідити вплив зовнішнього та внутрішнього середовища на інноваційну активність підприємства
5. Здійснити порівняльний аналіз з основними конкурентами компанії
6. Розробити стратегії для інноваційного розвитку компанії

Об'єктом дослідження є сучасні підприємства, які функціонують в умовах високої конкуренції та швидкої зміни технологій. Предметом дослідження виступають теоретичні та практичні аспекти інноваційного розвитку цих підприємств.

Наукова база дослідження

У роботі використовуються праці таких провідних вчених, як Й. Шумпетер, який заклав основи теорії інновацій, М. Портер з його концепцією конкурентних переваг, а також сучасних дослідників, зокрема Р. Фостера, Г. Чесбро та П. Друкера. Їхні ідеї про впровадження відкритих інновацій, цифрову трансформацію та управління змінами є основою для аналізу сучасних підходів до інноваційного розвитку.

Розділ 1 Теоретичні основи інноваційного розвитку сучасних підприємств

1.1 Аналіз сучасного стану розвитку інновацій в діяльності підприємств в Україні

У сучасних умовах насиченого ринку та обмежених ресурсів основним пріоритетом діяльності будь якого бізнесу стає впровадження інноваційних рішень.

Дослідження такої тематики вимагає попереднього аналізу таких дефініцій, як інновації, інноваційна активність, стійкий розвиток, інтелектуальний капітал, а також вибору чи формування відповідних визначень для показників, за якими здійснюється оцінка управління інноваційною діяльністю підприємств.

Ці показники стають базисом для оцінювання ефективності роботи підприємств у контексті інноваційних підходів.

Важливість точного визначення дефініцій полягає у забезпеченні методологічної основи для аналізу та практичного застосування інноваційних стратегій. Розуміння таких категорій, як "інноваційна діяльність" і "сталий розвиток", дозволяє чіткіше окреслити напрями розвитку підприємств у сучасних умовах.

Ключовими аспектами є виявлення зв'язку між інтелектуальним капіталом підприємства та його здатністю впроваджувати інновації. Інтелектуальний капітал включає не лише знання та навички працівників, але й організаційні знання, патенти, бренди та інші нематеріальні активи, які створюють додаткову цінність.

Крім того, дослідження ефективного управління інноваційною діяльністю має базуватися на розробці системи показників, що враховують фінансові, організаційні, технологічні та екологічні аспекти. До таких показників можуть належати швидкість впровадження нових технологій,

рівень комерціалізації інновацій, обсяги інвестицій у науково-дослідницькі розробки, а також ступінь інтеграції інновацій у загальну стратегію підприємства.

Оцінка цих параметрів дозволяє виявити сильні та слабкі сторони інноваційної діяльності підприємств, визначити шляхи підвищення їх конкурентоспроможності та розробити рекомендації для сталого розвитку в умовах змінного ринкового середовища.

Таким чином, глибоке розуміння теоретичних основ та практичних інструментів інноваційного розвитку є необхідною умовою для досягнення стратегічних цілей підприємств і збереження їхньої конкурентної позиції у довгостроковій перспективі.

Термін «інновація» у різних словниках тлумачиться з певними відмінностями, що відображає багатогранність його змісту:

- У загальному розумінні інновація трактується як нововведення, яке спрямоване на вдосконалення чи покращення існуючих процесів, продуктів чи послуг.

- В економічному контексті інновація визначається як процес впровадження нових ідей, технологій або методів, що дозволяє підвищити ефективність діяльності підприємства або створити нові ринки.

- У технічних словниках це поняття часто описують як застосування нових технічних рішень, винаходів чи удосконалень у практичній діяльності.

- Соціологічний підхід розглядає інновацію як інструмент змін у суспільстві, який впливає на організаційні структури, поведінку чи соціальні процеси.

- За Й. Шумпетером, класиком економічної науки, інновація — це реалізація нових комбінацій у вигляді нових продуктів, методів виробництва, ринків або форм організації.

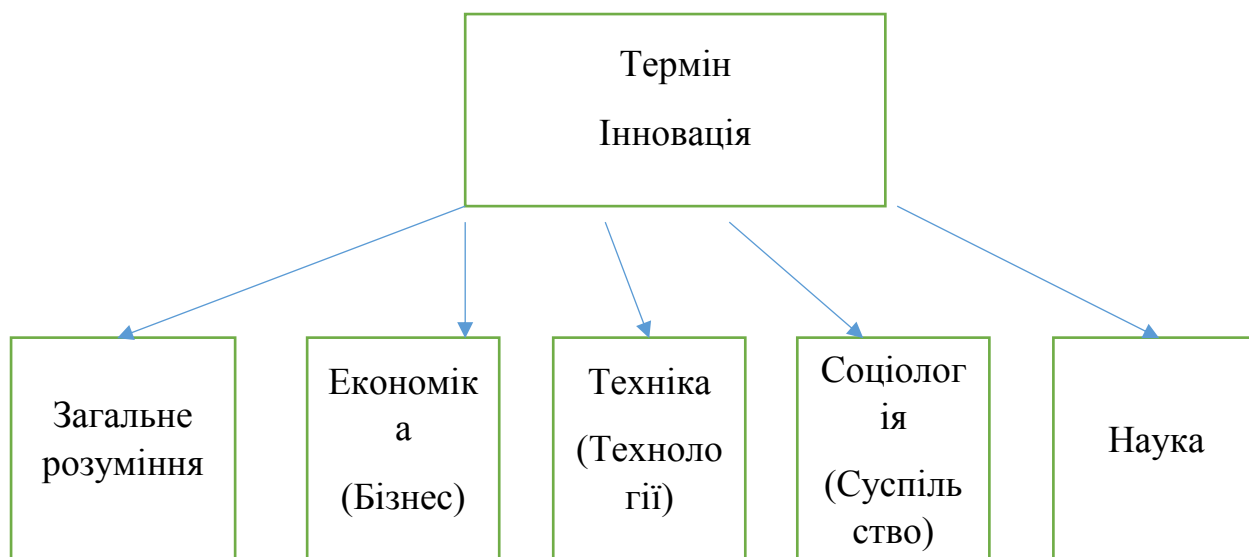


Рис 1.1. Універсальність поняття «інновація»

Таким чином, різноманітність визначень терміну «інновація» відображає його універсальність і багатофункціональність, що дозволяє застосовувати це поняття у різних галузях знань і практичній діяльності.

На сьогоднішній день інноваційна діяльність в Україні демонструє як позитивні зрушення, так і виклики, спричинені воєнними діями та економічною нестабільністю.

1. Глобальний інноваційний індекс (Global Innovation Index):

У 2023 році Україна піднялася на 55-те місце серед 133 країн, але в 2024 році опустилася на 60-ту позицію. Це свідчить про складну ситуацію в інноваційному секторі через воєнні дії, хоча окремі аспекти залишаються сильними, зокрема лідерство у виробництві корисних моделей та високий рівень інноваційного результату порівняно з інвестиціями.
<https://nipo.gov.ua/hlobalnyj-innovatsijnyj-indeks-24/>

2. Позитивні тенденції:

- Високе місце у глобальних рейтингах за кількістю корисних моделей (1-ше місце), витратами на програмне забезпечення (4-те місце), зайнятістю жінок із вищою освітою (2-ге місце).

- Стабілізація в таких компонентах, як складність ринку та бізнесу.

3. Військові інновації:

- У відповідь на потреби оборонного сектору зростає кількість розробок у сфері військових технологій, що стало пріоритетом держави у рамках нової стратегії розвитку інновацій. Заплановане створення DefenseTech-центрів для підтримки інноваційних рішень в оборонному секторі.

4. Складнощі та обмеження:

- Слабке фінансування R&D, низький доступ до кредитування стартапів, недостатній рівень інвестицій у високі технології, а також негативний вплив воєнних дій на інституційну та наукову базу країни.

5. Перспективи:

- Уряд активно працює над стратегіями, які передбачають розвиток ключових інноваційних секторів, таких як цифрові технології, агроінновації та військові технології. Стратегія розвитку інновацій до 2030 року спрямована на підвищення конкурентоспроможності України на міжнародній арені.

Таким чином, незважаючи на значні виклики, інноваційна сфера України має потенціал для розвитку за умови активної підтримки з боку держави та міжнародних партнерів.

Основні напрями інновацій в Україні орієнтовані на пріоритетні галузі економіки та технологій, що мають потенціал для розвитку навіть у складних умовах. Ось ключові напрями:

1. Оборонні технології (DefenseTech)

- Розробка нових систем озброєнь, військового обладнання та асиметричних рішень для підвищення ефективності оборони.
- Створення DefenseTech-центрів для підтримки інновацій у військовій сфері, а також розробка програм фінансування оборонних стартапів.
- Розширення виробництва безпілотних систем, систем штучного інтелекту для військових потреб.

2. Інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ)

- Розвиток програмного забезпечення та ІТ-сектору, який залишається одним із провідних експортних напрямів України (5-те місце у світі за експортом ІТ-послуг).
- Використання цифрових платформ і розширення доступу до інтернету в регіонах.
- Підтримка стартапів у сфері штучного інтелекту, блокчейну та фінтеху.

3. Агро інновації

- Розвиток технологій точного землеробства, використання дронів для моніторингу полів та оптимізації врожайності.
- Інноваційні проекти в агро-робототехніці, автоматизація процесів обробки земель і транспортування продукції.

4. Відновлювані джерела енергії та енергоефективність

- Розвиток сонячної, вітрової та біоенергетики з акцентом на зменшення енергозалежності.
- Використання нових матеріалів для будівництва енергоефективних споруд та модернізації енергетичної інфраструктури.

5. Освіта і наука

- Впровадження цифрових освітніх платформ та збільшення доступу до STEM-дисциплін.

- Розширення наукових досліджень у сферах біотехнологій, нанотехнологій та медицини.

6. Медичні інновації

- Розробка нових медичних пристроїв, ліків, генетичних досліджень, а також телемедичних послуг.
- Інновації в лікуванні, діагностиці та реабілітації, зокрема для військовослужбовців.

7. Технології для міст (Smart City)

- Впровадження рішень для автоматизації управління міською інфраструктурою.
- Системи моніторингу транспорту, управління енергоресурсами та впровадження цифрових сервісів для жителів міст.

Ці напрями демонструють потенціал України у розвитку інноваційних технологій для забезпечення економічного відновлення та конкурентоспроможності.

1.2. Складові забезпечення інноваційної діяльності підприємств

Забезпечення інноваційної діяльності підприємств включає в себе кілька ключових складових, що взаємодіють і сприяють ефективному впровадженню інновацій:

1. Фінансове забезпечення:

- Наявність достатнього капіталу для інвестування в дослідження та розробки.
- Можливість отримання державного або приватного фінансування, грантів і кредитів для інноваційних проектів.
- Використання інвестиційних та венчурних фондів для підтримки стартапів.

Ця складова є основою для будь-якої інноваційної діяльності, оскільки без достатніх фінансових ресурсів підприємство не може реалізувати свої ідеї. На початкових етапах розвитку інновацій важливо мати доступ до капіталу для проведення досліджень, закупівлі необхідного обладнання або фінансування команд розробників.

2. Організаційне забезпечення:

- Створення структур, відповідальних за інноваційні процеси, таких як інноваційні департаменти чи лабораторії.
- Встановлення ефективних процедур для управління інноваціями на всіх етапах їхнього впровадження.
- Механізми інтеграції інновацій в існуючі бізнес-процеси.

Є важливою для забезпечення ефективної комунікації та управління процесами інновацій. Структура підприємства повинна бути адаптована до інноваційних вимог і забезпечувати швидкий перехід від ідеї до реалізації.

3. Технічне забезпечення:

- Наявність сучасної технічної бази для проведення досліджень, розробок та тестування нових продуктів.
- Використання передових технологій, які дозволяють підприємствам залишатися конкурентоспроможними на ринку.

Технології та обладнання, які використовуються для створення інновацій, займають важливе місце. Без відповідної технічної бази неможливо провести дослідження чи виготовити новий продукт. Це стосується як інструментів для розробок, так і сучасних ІТ-рішень для обробки даних.

4. Науково-технічне забезпечення:

- Співпраця з науковими установами, університетами, дослідницькими центрами для обміну знаннями і результатами досліджень.
- Залучення кваліфікованих науковців, інженерів та спеціалістів для проведення інноваційних розробок.

Без співпраці з науковими установами та залучення новітніх наукових розробок, підприємство не зможе створювати інноваційні продукти. Це особливо важливо в галузях, де технології швидко розвиваються.

5. Інформаційне забезпечення:

- Доступ до актуальної інформації про нові технології, ринкові тенденції та наукові досягнення.
- Впровадження систем управління знаннями для зберігання і обміну досвідом.

Доступ до сучасної інформації про нові технології, ринки та потреби споживачів є важливим елементом інноваційної діяльності. Це дозволяє приймати більш обґрунтовані рішення і впроваджувати інновації, які відповідають потребам ринку.

6. Кадрове забезпечення:

- Підготовка та залучення кваліфікованих кадрів, які мають необхідні знання і навички для реалізації інновацій.
- Постійне навчання і розвиток співробітників, зокрема через тренінги, курси і семінари.

Наявність кваліфікованих фахівців є одним з ключових факторів для успішної реалізації інновацій. Компетентні інженери, науковці, маркетологи та менеджери потрібні для розробки і впровадження інновацій.

7. Правове забезпечення:

- Розробка і впровадження правових норм і стандартів для захисту інтелектуальної власності.
- Створення сприятливого правового середовища для інвестування в інноваційні проекти і розвитку технологій.

Захист інтелектуальної власності та розробка відповідних правових норм для інноваційних технологій є важливим для забезпечення довгострокового успіху. Підприємство має бути готове до захисту своїх розробок від порушень прав конкурентами.

8. Маркетингове забезпечення:

- Оцінка потреб ринку і розвиток маркетингових стратегій для впровадження нових продуктів і послуг.
- Вивчення конкурентного середовища для визначення потенційних можливостей для інновацій.

Для успіху інновацій не менш важливо знати, як правильно просувати новий продукт або технологію на ринку. Це включає аналіз попиту, розробку брендингу та рекламних стратегій.

Кожна з цих складових має велике значення для забезпечення успішної інноваційної діяльності підприємства і сприяє розвитку нових ідей, які підвищують його конкурентоспроможність.

Ось кілька прикладів для кожної зі складових забезпечення інноваційної діяльності підприємств:

Фінансове забезпечення: Стартапи в галузі технологій часто звертаються до венчурних фондів для залучення капіталу на ранніх етапах розвитку. Наприклад, компанія Tesla в своїх перших роках існування отримала інвестиції від таких фондів, що дозволило їй розвивати нові електричні автомобілі. Або інший приклад, коли державні гранти для досліджень у галузі відновлювальних джерел енергії, які використовуються компаніями, що розробляють сонячні панелі або вітряки.

Організаційне забезпечення: У великих корпораціях, як Samsung, створені спеціалізовані інноваційні департаменти, які відповідають за дослідження і розробки нових продуктів, а також інтеграцію нових технологій у виробничі процеси. Другий приклад: Створення підрозділу R&D (Research and Development) в компанії Apple, який активно працює над новими версіями смартфонів і технологічними рішеннями.

Технічне забезпечення: У компанії Google використовується найсучасніше обладнання для обробки великих даних, що дозволяє їм вдосконалювати свої пошукові алгоритми та інші технології. Або інший приклад: Використання 3D-друку на підприємствах, що розробляють нові деталі для авіації, наприклад, GE Aviation, де 3D-друк застосовується для виготовлення складних деталей для літаків.

Науково-технічне забезпечення: Співпраця Intel з університетами для розробки новітніх чіпів і мікропроцесорів. Компанія фінансує наукові дослідження та активно залучає вчених для вдосконалення своїх технологій.

Другий приклад: Компанія Pharma співпрацює з біомедичними науково-дослідними центрами для створення нових лікарських засобів, що забезпечує конкурентні переваги на ринку.

Інформаційне забезпечення: У компанії Microsoft впроваджено систему управління знаннями, яка дозволяє співробітникам легко обмінюватися інформацією про новітні технології та інновації. Або інший приклад: Використання системи збору та аналізу даних про ринок для вдосконалення стратегії просування продукції в компанії Unilever.

Кадрове забезпечення: У компанії Tesla існують спеціальні програми для навчання інженерів та науковців, які допомагають розвивати нові електричні технології та вирішувати складні технічні задачі. Другий приклад: Amazon має програми для розвитку кадрів у сфері логістики та AI, навчання співробітників новим навичкам, щоб підтримувати високий рівень інноваційних досягнень.

Правове забезпечення: Впровадження політики захисту інтелектуальної власності, як це робить Microsoft, зареєструвавши патенти на новітні технології, що дозволяє захищати інновації від конкурентів. Або інший приклад: Apple активно захищає свої інтелектуальні власності, включаючи патенти на технології, що використовуються в iPhone, таких як сенсорний екран або унікальний дизайн пристроїв.

Маркетингове забезпечення: Dyson, компанія, що розробляє інноваційні пилососи, активно досліджує потреби споживачів через маркетингові дослідження, щоб вдосконалити свої продукти та відповідати на вимоги ринку.

Інший приклад: Coca-Cola впровадила нові маркетингові стратегії для просування безалкогольних напоїв, використовуючи інноваційні підходи в комунікації з молодіжною аудиторією через соціальні мережі та цифрові платформи.

Кожен з цих прикладів ілюструє важливість інтеграції різних складових для успішної інноваційної діяльності підприємства.

Пріоритетність складових забезпечення інноваційної діяльності підприємств може варіюватися в залежності від конкретної ситуації, галузі та етапу розвитку підприємства. Однак загалом можна виділити такі напрямки, які мають особливу важливість на різних етапах інноваційного процесу:

Загальна пріоритетність складових (залежно від етапу розвитку) виглядає наступним чином (починаючи насамперед від найбільш значущого):

- На етапі досліджень і розробок: Фінансове забезпечення, Кадрове забезпечення, Науково-технічне забезпечення, Технічне забезпечення.
- На етапі запуску інновацій і виходу на ринок: Маркетингове забезпечення, Правове забезпечення, Організаційне забезпечення.
- На етапі масштабування і інтеграції на ринку: Інформаційне забезпечення, Правове забезпечення, Організаційне забезпечення.

Важливо, щоб усі складові взаємодіяли і підтримували одна одну, оскільки успіх інноваційної діяльності залежить від комплексного підходу.

Розділ 2 Аналіз діяльності підприємства ПП «Штайнер-Україна»

2.1. Аналіз фінансово-економічних показників діяльності компанії

ПП «Штайнер-Україна» — це інжинірингова компанія, що займається постачанням та обслуговуванням технологічного і пакувального обладнання, представляючи провідних європейських і світових виробників. Основною місією компанії є вдосконалення технічного оснащення промислових підприємств через впровадження передових технологій. Вони спеціалізуються на насосному обладнанні, зокрема гвинтових насосах, що використовуються в різних промислових процесах, таких як перекачування рідких або в'язких речовин. <https://steiner.com.ua/o-kompanii/career/chomu-obuyayut-steiner/>[10]

Таблиця 2.1 - Основна інформація про підприємство «Штайнер-Україна»

| Зміст необхідних відомостей | Інформація |
|---|--|
| 1. Повна та скорочена назва підприємства | ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО ШТАЙНЕР-УКРАЇНА |
| 2. Дата реєстрації підприємства. | 14.06.2006 |
| 3. Поштова та юридична адреси підприємства | 03143, Україна, м. Київ, вул. Гната Юри, 9 |
| 4. Код ЄДРПОУ | 34352078 |
| 6. Організаційно-правова форма підприємства | Приватне підприємство |
| 7. Форма власності, частка держави у капіталі, % | Приватна |
| 9. Банківські реквізити (ідентифікаційний номер, код ПН, розрахунковий рахунок) | Публічне акціонерне товариство «ОТП Банк» 30052826008001371293 |

Штайнер-Україна активно співпрацює з компаніями, які пропонують високоякісну продукцію і гнучкість у виконанні замовлень, забезпечуючи індивідуальний підхід до кожного проекту. Вони також акцентують на

важливості високої кваліфікації своїх співробітників та постійного вдосконалення знань. <https://steiner-pumps.com/en/about-us/>

ПП «Штайнер-Україна» є інжиніринговою компанією, яка спеціалізується на впровадженні передових технологій в області обробного та пакувального обладнання. Її місія полягає в підвищенні рівня технічної оснащеності промислових підприємств через інноваційні технології. Компанія працює з провідними європейськими та світовими виробниками, надаючи своїм клієнтам високоякісні рішення для різних галузей промисловості.

Основні принципи компанії включають орієнтацію на потреби клієнтів, високий рівень гнучкості та надійності в забезпеченні термінів, а також індивідуальний підхід до кожного проекту. Штайнер-Україна пишається своєю відповідальністю та здатністю забезпечити клієнтів бездоганним сервісом, починаючи від консультацій і налаштувань до після продажного обслуговування.

Основною перевагою організаційної структури компанії є її простота. Не зважаючи на значну кількість процесів на підприємстві, робота організована таким чином, що обмін інформацією відбувається дуже швидко.



Рис.2.1. Логіко-структурна модель організаційної структури ПП «ШтайнерУкраїна»

На базі фінансової звітності компанії проведемо аналіз основних фінансово-економічних показників діяльності[10,11]:

1. Дохід:

- 2023 рік: 57 091 200 тис.грн.
- 2022 рік: 20 461 600 тис.грн.
- 2021 рік: 24 372 400 тис.грн.

Аналіз наведених даних свідчить, що спостерігається значне зростання доходу в 2023 році порівняно з попереднім роком — на 177%, що свідчить про значне розширення діяльності компанії. У 2022 році дохід зменшився на 16% порівняно з 2021 роком, що могло бути результатом різких змін на ринку чи внутрішніх факторів.

2. Чистий прибуток:

- 2023 рік: 3 653 400 тис.грн.
- 2022 рік: 805 800 тис.грн.
- 2021 рік: 2 502 200 тис.грн.

Аналіз наведених даних свідчить, що чистий прибуток також продемонстрував суттєве зростання у 2023 році, збільшившись на 353% у порівнянні з 2022 роком. Проте він значно зменшився порівняно з 2021 роком (на 31%), що може бути наслідком зміни доходів чи витрат на операційну діяльність.

3. Активи:

- 2023 рік: 9 707 100 тис.грн.
- 2022 рік: 10 764 100 тис.грн.

- 2021 рік: не зазначено

Аналіз наведених даних свідчить, що активи компанії знизились на 9,8% у 2023 році порівняно з 2022 роком. Це може бути наслідком скорочення обсягу інвестицій чи зниження вартості активів, що потребує додаткового аналізу для уточнення причин.

4. Зобов'язання:

- 2023 рік: 3 180 300 тис.грн.

- 2022 рік: 7 745 000 тис.грн.

- 2021 рік: не зазначено

Аналіз наведених даних свідчить, що зобов'язання значно зменшились у 2023 році (на 59% порівняно з 2022 роком), що може свідчити про ефективну політику зниження боргів чи поліпшення платіжної здатності компанії.

5. Кількість співробітників:

- 2023 рік: 14

- 2022 рік: 14

- 2021 рік: не зазначено

Аналіз наведених даних свідчить, що кількість співробітників залишилась сталою. Це може означати стабільність у кадровій політиці та оптимізацію процесів без необхідності значного збільшення штату.

Підсумовуючи можна зауважити такі моменти:

Компанія демонструє стабільний розвиток, із суттєвим збільшенням доходу та чистого прибутку в 2023 році. Однак зниження активів і

зобов'язань, а також зменшення чистого прибутку порівняно з 2021 роком може вимагати додаткового вивчення причин цих змін.

Для аналізу фінансових показників компанії на базі наданої фінансової звітності можна розрахувати такі важливі показники[10,11]:

1. Рентабельність продажів (Operating Profit Margin)

Рентабельність продажів показує, скільки прибутку отримує компанія з кожної гривні доходу після сплати всіх витрат (окрім податків і відсотків).

$$\text{Рентабельність}_{\text{продажів}} = \frac{\Pi}{\text{ЧДР}}$$

де ВП – чистий прибуток;

ЧДР – чистий дохід від реалізації

$$\text{Рентабельність продажів за 2023 рік: } = \frac{3653400}{57091200} \times 100\% = 6,4\%$$

$$\text{Рентабельність продажів за 2022 рік: } = \frac{805800}{20461600} \times 100\% = 3,9\%$$

$$\text{Рентабельність продажів за 2021 рік: } = \frac{2502200}{24372400} \times 100\% = 10,3\%$$

2. Коефіцієнт ліквідності (Current Ratio) - КЛ:

Цей коефіцієнт вимірює здатність компанії покривати свої короткострокові зобов'язання активами.

$$КЛ = \frac{\text{Активи}}{\text{Зобов'язання}}$$

$$КЛ_{2023} = \frac{9707100}{3180300} = 3,05$$

$$KL_{2022} = \frac{10764100}{7745000} = 1,39$$

3. Коефіцієнт заборгованості (Debt-to-Equity Ratio)

Цей коефіцієнт показує, скільки заборгованості припадає на кожну гривню власного капіталу. Він є важливим для оцінки фінансового ризику компанії.

$$KZ = \frac{\text{Зобов'язання}}{\text{Прибуток}}$$

$$KZ_{2023} = \frac{3180300}{3653400} = 0,87$$

$$KZ_{2022} = \frac{7745000}{805800} = 9,6$$

4. Показник оборотності активів (Asset Turnover Ratio)

Цей показник вимірює, скільки доходу компанія генерує на кожну гривню активів.

$$OA = \frac{\text{Дохід}}{\text{Активи}}$$

$$OA_{2023} = \frac{57091200}{9707100} = 5,88$$

$$OA_{2022} = \frac{20461600}{10764100} = 1,9$$

5. Прибуток на одного співробітника

Цей показник показує, скільки чистого прибутку припадає на одного співробітника.

$$P_{np} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Працюючі}}$$

$$П_{2023} = \frac{3653400}{14} = 260,957 \text{ тис.грн}$$

$$П_{2022} = \frac{805800}{14} = 57,571 \text{ тис.грн.}$$

Аналізуючи отримані результати, можна зробити певні висновки:

Рентабельність продажів зросла в 2023 році (6.4%) порівняно з 2022 роком (3.9%), що свідчить про поліпшення ефективності компанії.

Коефіцієнт ліквідності в 2023 році (3.05) показує хорошу здатність компанії покривати свої короткострокові зобов'язання активами, що значно краще, ніж у 2022 році (1.39).

Коефіцієнт заборгованості значно знизився в 2023 році (0.87) у порівнянні з 2022 роком (9.6), що вказує на зменшення залежності від боргового фінансування.

Оборотність активів покращилася в 2023 році, що свідчить про більш ефективне використання активів для генерації доходу.

Прибуток на одного співробітника в 2023 році значно зріс, що вказує на зростання ефективності роботи персоналу.

Ці фінансові показники допомагають зрозуміти, як ефективно компанія використовує свої ресурси, яку має ліквідність і фінансову стабільність, а також наскільки успішно розвивається бізнес.

2.2. Оцінка зовнішніх факторів на розвиток компанії

Ось PEST аналіз для ПП «Штайнер-Україна», що дозволить оцінити зовнішні фактори, які можуть впливати на діяльність компанії:

1. Політичні фактори:

Зміни в законодавстві: В Україні можуть бути зміни в регулюванні імпорту та постачання технологічного обладнання, що впливає на роботу компанії. Зокрема, важливими є регулювання безпеки продукції та екологічні стандарти.

Політична стабільність: В умовах війни та політичної нестабільності в Україні можуть виникати додаткові ризики для бізнесу, такі як перебої в ланцюгах постачання та зміни в державних закупівлях.

2. Економічні фактори:

Економічна ситуація в Україні: Інфляція, коливання курсу валюти та економічна криза можуть впливати на закупівельну спроможність клієнтів та вартість імпортного обладнання.

Зростання попиту на інноваційні технології: В умовах трансформації бізнесу та розвитку індустрії 4.0 на ринках можуть зростати попити на сучасне технологічне обладнання, що вигідно для компанії.

3. Соціальні фактори:

Зміни в робочій силі: Поява нових тенденцій на ринку праці, таких як віддалена робота та підвищення вимог до кваліфікації спеціалістів, може вплинути на набір кадрів та взаємодію з клієнтами.

Інтерес до інновацій: Зростаючий інтерес до автоматизації та інноваційних технологій у виробництві створює можливості для розвитку нових продуктів і послуг від «Штайнер-Україна».

4. Технологічні фактори:

Швидкий розвиток технологій: Поява нових технологій у сфері обробки та пакування може спричинити необхідність постійного оновлення продукції та послуг компанії, щоб залишатися конкурентоспроможною.

Цифровізація процесів: Підвищення ефективності завдяки цифровим рішенням та інтелектуальним системам управління виробничими процесами є важливим напрямом для компанії, яка працює в індустрії високих технологій.

Висновок:

ПП «Штайнер-Україна» має великі можливості для розвитку на фоні зростання попиту на інноваційні технології, але також стикається з ризиками, пов'язаними з політичною та економічною нестабільністю в Україні. Технологічні зміни в галузі створюють додаткові шанси для компанії, якщо вона продовжить адаптуватися до нових умов і запроваджувати сучасні рішення.

Оцінка PEST аналізу для ПП «Штайнер-Україна» з урахуванням воєнних дій[10,11]:

Таблиця 2.2. - PEST аналізу для ПП «Штайнер-Україна»

| | Фактори | Бали |
|---|--|------|
| 1 | <p>Політичні фактори:</p> <p>Позитив: Враховуючи участь компанії в міжнародних ланцюгах постачання та співпрацю з європейськими виробниками, існують певні можливості для розвитку в умовах глобальної політичної стабільності.</p> <p>Ризики: Воєнні дії в Україні створюють серйозні політичні й безпекові ризики для бізнесу, включаючи порушення ланцюгів постачання, нестабільність законодавства</p> | 4/10 |

| | | |
|---|--|------|
| | <p>та потребу в адаптації до змін у державному регулюванні. Внутрішні переміщення населення, бойові дії на сході та півдні країни ускладнюють ведення бізнесу, підвищуючи рівень невизначеності.</p> | |
| 2 | <p>Економічні фактори:</p> <p>Позитив: Попит на технологічне обладнання може зростати у зв'язку з необхідністю відновлення інфраструктури та модернізації виробництва.</p> <p>Ризики: Воєнний конфлікт негативно впливає на економічну ситуацію в країні, зокрема на інфляцію, курс валюти, доступ до фінансування та інвестицій. Це може спричинити падіння купівельної спроможності, зниження доходів компаній і уповільнення економічного росту.</p> | 5/10 |
| 3 | <p>Соціальні фактори:</p> <p>Позитив: Зберігається попит на інноваційні технології, особливо в умовах відновлення та адаптації виробничих потужностей до нових умов.</p> <p>Ризики: Війна призводить до високого рівня еміграції, що може ускладнити набір кваліфікованого персоналу та призвести до дефіциту робочої сили в певних регіонах. Багато працівників можуть бути вимушені виїжджати або брати участь у військових діях</p> | 7/10 |
| 4 | <p>Технологічні фактори:</p> <p>Позитив: Продовження інвестування в новітні технології та автоматизацію виробничих процесів є важливим напрямком, який дає можливість зменшити залежність від зовнішніх постачальників та підвищити ефективність.</p> <p>Ризики: Війна може затруднити доступ до певних технологій</p> | 8/10 |

| | | |
|--|--|----------------|
| | або обмежити постачання компонентів з-за кордону, що вимагатиме додаткових зусиль для збереження технологічної конкурентоспроможності. | |
| | Загальна оцінка: | 24/40 балів |

Висновок: Воєнні дії в Україні створюють значні виклики для ПП «Штайнер-Україна», особливо в плані політичної й економічної нестабільності. Проте можливості для розвитку залишаються завдяки зростаючому попиту на інновації та відновлення інфраструктури. Технологічний розвиток є важливим фактором для адаптації компанії до нових умов, але необхідно враховувати труднощі, пов'язані з воєнним конфліктом.

2.3. SWOT-аналіз розвитку компанії

Розширений SWOT-аналіз для ПП «Штайнер-Україна» дозволяє більш глибоко оцінити сильні та слабкі сторони компанії, а також можливості й загрози, з якими вона стикається в умовах сучасного ринку, зокрема в умовах війни в Україні.

1. Сильні сторони (Strengths)

Інноваційна продукція: ПП «Штайнер-Україна» пропонує високотехнологічні рішення, зокрема системи автоматизації та обладнання для різних промислових галузей. Це дає компанії конкурентні переваги на ринку.

Досвід та кваліфікація: Багаторічний досвід у сфері виробництва та постачання технологічного обладнання. Наявність досвідчених фахівців дозволяє забезпечувати високу якість продукції.

Міжнародні зв'язки: Співпраця з іноземними партнерами і доступ до новітніх технологій дозволяє ПП «Штайнер-Україна» впроваджувати інновації та розширювати ринок збуту.

Гнучкість та адаптивність: Компанія здатна швидко адаптуватися до змін на ринку і потреб клієнтів, що є важливою перевагою в умовах нестабільності.

2. Слабкі сторони (Weaknesses)

Залежність від імпорту: ПП «Штайнер-Україна» сильно залежить від імпортних компонентів та обладнання, що ускладнюється в умовах економічних санкцій і перебоїв у ланцюгах постачання через війну.

Мала кількість співробітників: На момент останнього фінансового звіту в компанії працює лише 14 співробітників, що може обмежити її можливості для розширення та диверсифікації бізнесу.

Ризики від зовнішніх факторів: Війна та економічні труднощі в Україні створюють високий рівень невизначеності, що ускладнює планування та стратегічний розвиток бізнесу.

Обмежена локальна база постачальників: Якщо компанія покладається на постачання зі стабільних економік, вона може зіткнутися з проблемами, якщо ці ланцюги будуть порушені.

3. Можливості (Opportunities)

Зростання попиту на інновації: В умовах економічного відновлення попит на сучасне технологічне обладнання зростає, оскільки компанії прагнуть до автоматизації та покращення виробничих процесів.

Розширення ринку збуту: Можливість виходу на нові ринки, зокрема Європи та Азії, де інтерес до інноваційних технологій та обладнання продовжує зростати.

Інвестування в нові технології: Підвищення зацікавленості в автоматизації виробництва та використанні інноваційних рішень відкриває нові перспективи для розвитку компанії.

Співпраця з міжнародними партнерами: Розширення співпраці з великими міжнародними брендами та постачальниками технологій може забезпечити стабільні ланцюги постачання та доступ до нових ринків.

4. Загрози (Threats)

Воєнні дії: Війна в Україні створює значні ризики для діяльності компанії, включаючи пошкодження інфраструктури, перебої з постачанням товарів та послуг, нестабільність у країні.

Економічна нестабільність: Високий рівень інфляції, коливання курсу гривні та економічні проблеми можуть негативно вплинути на фінансові результати та здатність споживачів купувати продукцію.

Конкуренція: Присутність на ринку великих міжнародних компаній, які мають більше ресурсів для інвестицій у новітні технології, може створювати додаткову конкуренцію для ПП «Штайнер-Україна».

Зміни в законодавстві: Невизначеність щодо майбутніх змін в українському законодавстві та введення нових нормативів і санкцій можуть створити додаткові труднощі для бізнесу.

Рекомендації:

Диверсифікація постачань: Варто зменшити залежність від імпорту, зокрема розвивати співпрацю з місцевими постачальниками або шукати альтернативи для критичних компонентів.

Інвестиції в цифровізацію: Поглиблення інвестицій в автоматизацію та використання сучасних технологій може допомогти зменшити витрати та підвищити ефективність виробництва.

Міжнародна експансія: Розгляд можливості виходу на нові ринки, зокрема ЄС та інші перспективні регіони, може зменшити ризики залежності від економічної ситуації в Україні.

Посилення маркетингу та бренду: Підвищення впізнаваності бренду за рахунок активного маркетингу та співпраці з іноземними партнерами може посилити позиції компанії на ринку.

Загальна оцінка: ПП «Штайнер-Україна» має значний потенціал завдяки інноваційним рішенням, але її діяльність обмежена економічною та політичною нестабільністю, зокрема через війну в Україні. Використання можливостей для технологічного розвитку та розширення міжнародної співпраці може допомогти компанії зберігати конкурентні переваги в складних умовах.

Таблиця 2.2. SWOT-аналіз для ПП «Штайнер-Україна»

| SWOT-аналіз | Сильні сторони | Слабкі сторони |
|---------------------------|---|--|
| 1. Продукт та інновації | - Високоякісне обладнання, що відповідає міжнародним стандартам. | - Залежність від імпортних компонентів, що ускладнюється під час нестабільності в країні. |
| 2. Досвід та кваліфікація | - Багаторічний досвід на ринку технологій. | - Мала кількість співробітників, що обмежує масштаби розвитку компанії. |
| 3. Міжнародні зв'язки | - Наявність партнерств із міжнародними компаніями, що дає доступ до нових технологій. | - Обмежена локальна база постачальників, що може призводити до затримок у постачаннях під час кризи. |

| Можливості (Opportunities) | Загрози (Threats) |
|----------------------------|---|
| 1. Розширення ринку | - Зростання попиту на інноваційні технології та автоматизацію. |
| 2. Технологічний розвиток | - Розширення ринку збуту, зокрема на європейському та азійському ринках. |
| 3. Інвестиції та інновації | - Можливості для розвитку нових продуктів і послуг завдяки технологічним досягненням. |

Рекомендації:

Мінімізувати ризики: Компанії необхідно шукати альтернативи для імпортних постачальників і розвивати локальні партнерства для зменшення ризиків у ланцюгах постачання.

Оптимізація роботи з персоналом: Збільшити кількість співробітників, інвестуючи в їх кваліфікацію та навчання для підвищення ефективності роботи.

Вихід на міжнародні ринки: Розширювати присутність на європейських та азійських ринках, а також інтегрувати новітні технології для підтримки конкурентоспроможності.

Ця матриця допоможе компанії ПП «Штайнер-Україна» визначити ключові стратегічні напрями для розвитку, враховуючи поточні можливості і загрози на ринку, а також її сильні та слабкі сторони.

Розділ 3. Напрями інноваційного розвитку ПП «Штайнер-Україна»

3.1. Аналіз інноваційної діяльності

Ось аналіз інноваційної діяльності ПП «Штайнер-Україна» з урахуванням представленої інформації:

1. Оцінка рівня інноваційності

Продуктові інновації:

Компанія спеціалізується на насосному обладнанні для різних галузей промисловості, таких як хімічна, фармацевтична, харчова тощо. Інноваційність проявляється у пропозиції рішень, що враховують специфіку галузей, наприклад, стійкість до агресивних хімічних середовищ.

Технологічні інновації:

Використання сучасних матеріалів та технологій у виробництві насосів.

Адаптація технологій автоматизації для підвищення продуктивності систем.

Бізнес-модель:

Компанія використовує гнучкий підхід до роботи з клієнтами, пропонуючи індивідуальні рішення та сервісне обслуговування. Це покращує клієнтоорієнтованість і забезпечує лояльність замовників.

2. Аналіз інвестицій в інновації

Інвестиції у R&D: Немає інформації про окремий бюджет на дослідження та розробки, але рівень адаптації продуктів до умов клієнтів вказує на наявність технічного відділу.

Залучення фінансування: Ймовірно, інноваційна діяльність фінансується переважно з власних коштів.

3. Аналіз внутрішньої інфраструктури

Кваліфікація співробітників: З огляду на технічну складність продукції, компанія має фахівців із високим рівнем технічної експертизи.

Відсутність даних про R&D підрозділ: Це обмежує можливості компанії для створення абсолютно нових рішень, зосереджуючи її діяльність на адаптації існуючих технологій.

4. Порівняння з конкурентами

У порівнянні з глобальними гравцями (наприклад, Tapflo, Grundfos), ПП «Штайнер-Україна» має локальний масштаб діяльності та менші ресурси для інновацій. Однак компанія може конкурувати завдяки гнучкості, адаптації продуктів і орієнтації на потреби українського ринку.

5. Аналіз впливу зовнішнього середовища

Воєнні дії: Значний вплив на діяльність, включаючи логістичні труднощі, зниження попиту та ризики збоїв у постачанні матеріалів.

Економічні умови: Зростання цін на енергоресурси та девальвація гривні ускладнюють фінансування інновацій.

Позитивний фактор: Можливість співпраці з міжнародними організаціями, які надають гранти чи іншу допомогу для розвитку бізнесу в Україні.

6. Оцінка результатів інноваційної діяльності

Зростання доходу: Доходи компанії значно зросли у 2023 році (57,091.2 тис. грн проти 20,461.6 тис. грн у 2022 році), що може бути пов'язано з адаптацією до нових умов ринку або розширенням продуктового портфеля.

Рентабельність: Рентабельність продажів зросла до 6.4% у 2023 році, що свідчить про підвищення ефективності.

Таблиця 3.1. - SWOT-матриця інноваційної діяльності

| Сильні сторони (Strengths) | Можливості (Opportunities) |
|--|---|
| - Висока якість продукції. | - Співпраця з міжнародними організаціями. |
| - Гнучкість і адаптація під клієнтів. | - Розширення на нові ринки. |
| - Лояльна клієнтська база. | - Використання програм підтримки бізнесу. |
| Слабкі сторони (Weaknesses) | Загрози (Threats) |
| - Обмежені інвестиції у R&D(дослідження і розробки). | - Логістичні труднощі через воєнні дії. |
| - Відсутність масштабних інноваційних рішень. | - Девальвація гривні. |
| - Залежність від зовнішніх постачальників. | - Конкуренція з міжнародними гравцями. |

3.2. Стратегії для інноваційного розвитку компанії

Впровадження інновацій у бізнес — це складний, але необхідний процес для забезпечення стійкого розвитку та конкурентоспроможності. Основою успіху є створення інноваційної культури, яка стимулює творчість і сприяє відкритості до нових ідей. Це включає формування середовища, де співробітники мають можливість експериментувати та пропонувати рішення, що відповідають потребам ринку.

Для ефективного впровадження інновацій важливо використовувати сучасні технології, такі як автоматизація, штучний інтелект чи аналітика великих даних. Це дозволяє компаніям підвищити ефективність внутрішніх процесів і забезпечити кращу адаптацію до змін. Іншим критичним напрямом

є орієнтація на клієнтів: аналіз їхніх потреб, створення персоналізованих продуктів і підвищення рівня обслуговування.

Крім цього, компаніям потрібно постійно адаптуватися до ринкових змін, інтегруючи гнучкі методології управління, наприклад, Agile або Lean. Важливим є і партнерство з зовнішніми організаціями, що дозволяє знизити витрати на розробки та розширити доступ до нових ідей.

Інноваційні стратегії також можуть охоплювати екологічні аспекти, зокрема створення "зелених" продуктів або впровадження сталих виробничих практик. Ключовим фактором успіху є постійне оновлення бізнес-моделі, яка відповідає сучасним тенденціям і очікуванням клієнтів. Завдяки такому комплексному підходу бізнес може впроваджувати інновації, які сприяють його довгостроковому зростанню та зміцненню позицій на ринку.

Матриця SWOT-аналізу дозволяє оцінити внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на діяльність компанії. Вона складається з чотирьох полів: SO, ST, WO, WT. Кожне з цих полів описує конкретний тип стратегії для компанії на основі її сильних і слабких сторін, а також можливостей та загроз зовнішнього середовища. Ось детальніше пояснення кожного поля:

1. SO (Strengths-Opportunities) — Стратегії, що використовують сильні сторони для максимізації можливостей

Це стратегії, які дозволяють компанії використовувати свої сильні сторони для того, щоб максимально реалізувати доступні можливості на ринку або в бізнес-середовищі. У цьому випадку компанія може посилити свої конкурентні переваги і використовувати наявні ресурси для досягнення кращих результатів.

Зокрема, за умови якщо компанія має сильний бренд і досвід, вона може використовувати ці переваги для розширення на нові ринки або впровадження нових технологій, які зараз популярні в галузі.

2. ST (Strengths-Threats) — Стратегії, що використовують сильні сторони для мінімізації загроз

Це стратегії, при яких компанія застосовує свої сильні сторони, щоб зменшити або нейтралізувати зовнішні загрози. Вони допомагають мінімізувати ризики або адаптуватися до змін у бізнес-середовищі.

Наприклад, якщо компанія стикається з високим рівнем конкуренції, вона може використовувати свою лояльність клієнтів або технологічні інновації для підвищення конкурентоспроможності та збереження ринкової частки.

3. WO (Weaknesses-Opportunities) — Стратегії, що використовують можливості для мінімізації слабких сторін

Це стратегії, при яких компанія використовує зовнішні можливості для того, щоб подолати або компенсувати свої внутрішні слабкі сторони. Ідея полягає в тому, щоб знайти можливості на ринку або в зовнішньому середовищі, які допоможуть вирішити проблеми, що виникають через слабкі сторони компанії.

Зокрема, за умови, якщо компанія має обмежені ресурси або малий штат співробітників, вона може скористатися можливістю для аутсорсингу або залучення нових партнерів для посилення своїх позицій на ринку.

4. WT (Weaknesses-Threats) — Стратегії, що мінімізують слабкі сторони та загрози

Це стратегії, що спрямовані на мінімізацію слабких сторін компанії в умовах зовнішніх загроз. Ці стратегії зазвичай є оборонними, оскільки компанія намагається скоротити ризики, зберегти конкурентоспроможність і адаптуватися до небезпечних зовнішніх умов.

Наприклад, якщо компанія стикається з економічною нестабільністю, але має обмежені фінансові ресурси, вона може зосередитися на оптимізації

витрат або скороченні неефективних процесів, щоб залишатися прибутковою навіть у складних умовах.

Враховуючи вищеназване, можна підсумувати наступні моменти:

Матриця SWOT допомагає організаціям не тільки оцінити свої внутрішні сильні та слабкі сторони, але й зрозуміти, як зовнішнє середовище впливає на їх діяльність. Стратегії для кожного поля дозволяють формувати чіткий план дій для максимізації результатів та зменшення ризиків у розвитку компанії.

У матриці SWOT для ПП «Штайнер-Україна» кожне поле (SO, ST, WO, WT) допомагає визначити стратегічні напрямки для компанії, виходячи з її сильних і слабких сторін, а також можливостей і загроз.

1. SO – Стратегії, що використовують сильні сторони для використання можливостей

Це стратегії, де компанія може використовувати свої сильні сторони для реалізації можливостей на ринку.

Розширення ринку збуту: Використовувати досвід та кваліфікацію компанії для виходу на нові ринки, зокрема Європи та Азії, де попит на інноваційне обладнання зростає. Міжнародні зв'язки допоможуть знижувати ризики та налагоджувати партнерства.

Інвестування в нові технології: Компанія може використати свої сильні сторони у сфері інновацій для розвитку нових продуктів, використовуючи технологічні можливості для автоматизації й відновлення виробництва в Україні.

2. ST – Стратегії, що використовують сильні сторони для мінімізації загроз

Ці стратегії допомагають використовувати сильні сторони для зменшення впливу зовнішніх загроз.

Адаптація до воєнних умов: Використовувати наявний досвід та кваліфікацію для швидкої адаптації до змін, зокрема в умовах воєнних дій. Це може включати перехід на місцеві постачання, створення додаткових запасів або впровадження альтернативних постачальників.

Зміцнення міжнародних партнерств: Поглиблення співпраці з міжнародними постачальниками та партнерами дозволяє зменшити ризики від політичної нестабільності в Україні.

3. WO – Стратегії, що використовують можливості для мінімізації слабких сторін

Ці стратегії спрямовані на використання можливостей для усунення слабких сторін компанії.

Розширення штату та навчання персоналу: Можливості зростаючого попиту на інновації та технології дозволяють залучити більше співробітників. Це дасть змогу розширити компанію та підвищити ефективність, одночасно вирішуючи проблему недостатньої кількості кадрів.

Зниження залежності від імпорту: Розвиток локальних постачальників та співпраця з ними дозволяють зменшити залежність від імпортних компонентів, що важливо в умовах нестабільності та воєнних дій.

4. WT – Стратегії, що мінімізують слабкі сторони та загрози

Ці стратегії спрямовані на усунення або мінімізацію як слабких сторін компанії, так і загроз зовнішнього середовища.

Диверсифікація продуктів і послуг: Поглиблення інвестицій в дослідження і розвиток для створення нових технологій або модифікацій існуючих продуктів, що знижують вплив на бізнес зовнішніх криз.

Диверсифікація постачальників: Розвиток альтернативних постачальників для зменшення залежності від іноземних партнерів і

зниження ризиків, пов'язаних з війною, економічною нестабільністю та санкціями.

Підсумовуючи вищеназване, можна надати такі рекомендації для компанії.

Залучити додаткове фінансування для інновацій через грантові програми або партнерство з міжнародними компаніями.

Розвивати внутрішню інфраструктуру для досліджень і розробок, щоб створювати унікальні продукти.

Активізувати роботу над технологічними інноваціями шляхом впровадження сучасних рішень у виробництві та обслуговуванні.

Оптимізувати логістичні процеси для зменшення впливу воєнних дій на постачання продукції.

Розширити ринки збуту за рахунок виходу на міжнародні ринки з унікальними пропозиціями.

Такий аналіз допоможе ПП «Штайнер-Україна» вдосконалити стратегію інноваційної діяльності та покращити конкурентні позиції.

Застосування таких стратегій дозволяє ПП «Штайнер-Україна» не лише зберегти свої позиції на ринку, але й ефективно адаптуватися до зовнішніх змін, зокрема до воєнних дій та економічної нестабільності.

Висновки

Висновки щодо інноваційного розвитку ПП «Штайнер-Україна» можуть бути сформульовані на основі проведеного аналізу, враховуючи ключові аспекти діяльності підприємства та його потенціал для впровадження інновацій.

Компанія демонструє значний потенціал у впровадженні інновацій завдяки своїй спеціалізації у виробництві сучасного насосного обладнання, яке відповідає високим стандартам якості. Її здатність адаптувати продукцію до специфічних потреб клієнтів та використовувати сучасні матеріали й технології свідчить про наявність інноваційного підходу в діяльності.

Зростання фінансових показників у 2023 році, незважаючи на складну ситуацію в країні, вказує на те, що компанія здатна адаптуватися до змін ринкових умов і ефективно реалізовувати свої стратегії. Проте, основними викликами залишаються недостатні інвестиції у дослідження та розробки, а також залежність від зовнішніх постачальників і логістичних ланцюгів, що постраждали через воєнні дії.

Для забезпечення сталого інноваційного розвитку ПП «Штайнер-Україна» доцільно зосередитися на розширенні внутрішньої інфраструктури для розробок, залученні додаткового фінансування через грантові програми, а також розвитку співпраці з міжнародними партнерами. Важливим напрямом є інтеграція екологічно сталих рішень у виробничі процеси, що відповідає глобальним тенденціям та підвищує конкурентоспроможність на міжнародних ринках.

Таким чином, реалізація запропонованих рекомендацій дозволить компанії не лише зберегти свої позиції на ринку, але й посилити їх, використовуючи інновації як головний інструмент для довгострокового розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. БАГЛАСВА, Н. С.; СУХОВЄЄВА, Ю. А. Теоретична сутність поняття економічна ефективність діяльності підприємства. 2020.
2. ВОРОНКО, О. С. Особливості SWOT-аналізу в управлінні підприємством. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції „Розвиток соціально-економічних систем в геоeкономічному просторі: теорія, методологія, організація обліку та оподаткування“, 2017, 57-58.
3. ДУНДА, Світлана Петрівна. Розвиток підприємства та оцінка факторів, що на нього впливають. 2016.
4. КОБИЛЮХ, О. Я.; ГІРНА, О. Б. Ринок експрес-доставки в Україні: виклики сьогодення. Інфраструктура ринку. Електронний науково-практичний журнал, 2022, 44-49.
5. Ковтуненко Ю. В., Олексійчук А. Г., Васалатій Т. М. Фактори зовнішнього середовища, які впливають на вибір стратегії виробничого підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 11. С. 55–58.
6. ЛЕОНОВА, Богдана; ОСТРОВСЬКА, Ольга; КРУШ, Вікторія. ПІДВИЩЕННЯ СТІЙКОСТІ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ. Економіка та суспільство, 2023, 56.
7. ЛИСАК, В. С.; ДОМБРОВСЬКА, Л. В. Управління фінансовою безпекою підприємства. МОЛОДЬ: ОСВІТА, НАУКА, ДУХОВНІСТЬ YOUTH: EDUCATION, SCIENCE, SPIRITUALITY, 2018, 90-91.
8. ЛИСЮК, А. С. ФАКТОРИ ТА УМОВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ. МОЛОДЬ: ОСВІТА, НАУКА, ДУХОВНІСТЬ YOUTH: EDUCATION, SCIENCE, SPIRITUALITY, 2018, 93.
9. Островська О. А., Юркевич О.М. Емпірика діагностики кризового стану в корпоративних фінансах: нові підходи. Формування ринкових відносин в Україні. 2023. № 7–8 (266–267). С. 33–40.
10. Офіційний сайт ПП «Штайнер-Україна». 2024. URL: <https://steiner.com.ua/o-kompanii/career/chomu-obyayut-steiner/>
11. Офіційний сайт ТОВ «Астарта-Київ». 2024. URL: <https://steiner-pumps.com/en/about-us/>
12. Петков, Олександр Іванович. "Економічна ефективність підприємств та фактори впливу на неї." Український журнал прикладної економіки 6.1 (2021): 392-399.
13. ПОГОРСЛОВ, С. М.; ЛЕДЕНКО, О. В.; МАТЯЖ, О. А. ДОСЛІДЖЕННЯ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА. 2015.
14. Поняття і види ефективності: економічна суть і загальна методологія визначення. 2011. URL: https://ru.osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/19420/

15. СИНГОВЕЦЬ, Ольга Миколаївна. Сучасні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства. 2010.
16. Сутність ефективності діяльності підприємства. URL: <https://buklib.net/books/37217/>
17. ЧАЙКА, Тетяна Юріївна; ЛОШАКОВА, Світлана Євгенівна; ВОДОРИЗ, Яна Сергіївна. Розрахунок коефіцієнтів ліквідності за балансом, урахування фінансових і виробничих особливостей підприємства під час здійснення коефіцієнтного аналізу ліквідності. 2018.
18. ЧАЙКА, Тетяна Юріївна; МАРТИНОВА, Вікторія Вікторівна; ІСІЧЕНКО, Євгенія Юріївна. Система коефіцієнтів рентабельності продажів підприємств сфери гостинності: розрахунок за фінансовою звітністю та сучасні тенденції аналізу. 2019.
19. ЧУЧУК, Ю. В. Теоретична сутність понять економічна ефективність та ефективність діяльності. Ефективна економіка, 2014, 2.
20. ШЛЯГА, О. В.; ГАЛЬЦЕВ, М. В. Шляхи підвищення ефективності роботи підприємства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*, 2014, 7: 66-69.
21. ЯРОСЛАВСЬКИЙ, А. О. Економічна ефективність діяльності підприємства: теоретичний аспект. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство, 2018, 20 (3): 174-177.
22. Яцух О.О. Фінансовий стан підприємства та методика його оцінки / О.О. Яцух, Н.Ю. Захарова // Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського (Серія: Економіка і управління). – Том 29(68).-№3. – 2018. - С. 173-180.
23. Економіка і бізнес : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, О. І. Карінцевої. Суми : Університетська книга, 2021. 316 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83721>
24. Економіка та бізнес-інновації: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника, д.е.н., проф. О. І. Карінцевої. – Суми : Університетська книга, 2023. – 702 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91523>
25. Економіка розвитку: європейський досвід запровадження досягнень Industries 3.0, 4.0 та 5.0. : навч. посіб. / за ред. Л. Г. Мельника, Ю. М. Завдов'євої. Суми : Університетська книга, 2022. 608 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91525>
26. Завражний К., Кулик А. Аналіз моделі діяльності компанії як основа для успішної цифрової трансформації та сталого розвитку. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». 2024. №1(111). С. 12-18. DOI: <https://doi.org/10.37734/2409-6873-2024-1-2> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/94966>
27. Карінцева О. І., Тарасенко С. В., Розгон Ю. В. Інноваційний вектор реструктуризації міжнародного бізнесу у світлі Індустрії 4.0. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і

менеджмент». 2024. № 59. С. 15-25.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/96456>

28. Карінцева, О. І., Литвиненко, С. М., Харченко, М. О., Ібрагім, Х. Ж., Дейнека, А. В., Чорток, М. В. (2023). Розвиток креативної економіки як провідний напрям цифрових трансформацій: досвід Європи та практика України. Підприємництво і торгівля, (37), 27-40. <https://doi.org/10.32782/2522-1256-2023-37-03> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/93539>

29. Карінцева, О., Кубатко, О., Любчак, В., Вороненко, В., Барченко, Н., & Мартинова, Н. Реструктуризація національного господарства до моделі цифрової економіки: доступ до інтернету. Економіка та суспільство, (66). 2024. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-66-126>.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/97169>

30. Кубатко О., Озімс С., Вороненко В. Вплив штучного інтелекту на прийняття бізнес-рішень. Mechanism of an Economic Regulation. 2024. № 1(103). С. 17-23. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/94995>

31. Кубатко, О., Вороненко, В., Дяденко, О. (2024). Цифрові трансформації для безпеки персоналу підприємства в умовах надзвичайних ситуацій. Mechanism of an Economic Regulation, 2(104), 46-53. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/96769>

32. Мельник Л. (2021) Сучасні тренди економічного розвитку: Досвід ЄС та практика України: підручник / за ред. Л. Г. Мельника. Суми: ПФ «Видавництво “Університетська книга”», 2021. 432 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89235>

33. Мельник Л., Карінцева О., Калініченко Л., Розгон Ю., Чорток М. Цифрові репутаційні перспективи України як фактор євроінтеграції в умовах інноваційної економіки. Економіка та суспільство, (52). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-52-78> ISSN 2524-0072 <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/93535>

34. Мельник Л.Г., Бурлакова І.М. Ключові засади формування соціальної солідарної економіки. Практики соціальної солідарної економіки: європейський досвід для сталого розвитку України: монографія / за ред. д-рки екон. наук, проф. І. М. Сотник. Суми: Сумський державний університет, 2024. С. 10-23. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/97244>

35. Мельник Л.Г., Бурлакова І.М. Форми соціальної солідарної економіки. Практики соціальної солідарної економіки: європейський досвід для сталого розвитку України: монографія / за ред. д-рки екон. наук, проф. І. М. Сотник. Суми: Сумський державний університет, 2024. С. 24-34. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/97244>

36. Мельник, Л., Вороненко, В., Розгон, Ю., Ковальов, Б., Мазін, Ю. (2024). Вплив інтелектуального капіталу та штучного інтелекту на цифрові трансформації. Управління змінами та інновації, (9), 36-43. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/95156>

37. Мельник, Л., Карінцева, О., Калініченко, Л., Харченко, М., & Тарасенко, С. (2024). Цифрова трансформація бізнес-процесів в Україні:

кращі практики вітчизняного бізнесу та сучасні виклики. Механізм регулювання економіки, (2 (104), 54-60.
<https://doi.org/10.32782/mer.2024.104.07>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/95813>

38. Мельник, Л., Ковальов, Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (Досвід ЄС та практика України у світлі III, IV, і V промислових революцій. Сумський державний університет, с. 180.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>

39. Практики соціальної солідарної економіки: європейський досвід для сталого розвитку України : монографія / за заг. ред. д-рки екон. наук, проф. І. М. Сотник. Суми: Сумський державний університет, 2024. ISBN 978-966-657-986-0. 137 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/97244>

40. Сотник І. (2018) Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / І. Сотник, Л. Таранюк. – Суми: Університетська книга, 2018. – 572 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80114>

41. Сотник І. М. Соціальна та солідарна економіка: електронний навчальний посібник. Суми: СумДУ, 2022. 247 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/88469>

42. Сучасні тренди економічного розвитку. Книга 1: Трансформації економічних систем: досвід ЄС в реалізації Industries 3.0, 4.0, 5.0: навчальний посібник / за ред. Л. Г. Мельника. Суми: Університетська книга, 2022. 608 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91526>

43. Сучасні тренди економічного розвитку. Книга 2: Кращі практики ЄС для сестейного розвитку : навч. посіб. / за ред. Л. Г. Мельника, Ю. М. Завдов'євої. Суми : Університетська книга, 2022. 608 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91527>

44. Kovalov, B., Karintseva, O., Kharchenko, M., Khymchenko, Y., & Tarasov, V. (2023). Methods of evaluating digitization and digital transformation of business and economy: the experience of OECD and EU countries. Економіка розвитку систем, 5(1), 18-25. <https://doi.org/10.32782/2707-8019/2023-1-3>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91585>

45. Kubatko O., Ozims S., Voronenko V., Konovalenko I. Artificial intelligence for business efficiency and civil defence fostering. Economic Scope. 2024. № 190, с. 141-147. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/95127>

46. Melnyk L., Matsenko O., Kalinichenko L., Holub A., Sotnyk I. Instruments for ensuring the phase transition of economic systems to management based on Industries 3.0, 4.0, 5.0. Mechanism of Economic Regulation. 2023. No. 1. P. 34-40. <https://doi.org/10.32782/mer.2023.99.06>.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91226>

47. Melnyk, L., Sommer, H., Kubatko, O., Rabe, M., Fedyna, S. The economic and social drivers of renewable energy development in OECD countries // Problems and Perspectives in Management, 2020, 18(4), стр. 37–48
[http://dx.doi.org/10.21511/ppm.18\(4\).2020.04](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.18(4).2020.04)

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/82719>

48. Nikulina M., Sotnyk I., Derykolenko O., Starodub I. Unemployment in Ukraine's economy: COVID-19, war and digitalization. *Mechanism of Economic Regulation*. 2022. No. 1-2 (95-96). P. 25-32. DOI: <https://doi.org/10.32782/mer.2022.95-96.04>.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89630>
49. Sotnyk I., Voronenko V., Maslii M., Nikulina M., Xing L. How digital transformation of the economy can improve employment in Ukraine. *Kyiv Economic Scientific Journal*. 2023. No. 1. P. 76-85. <https://doi.org/10.32782/2786-765X/2023-1-10> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/92320>
50. Tarasenko S., Karintseva O., Slabko T. Analysis of AI policy in Ukraine: normative impact on the restructuring of the economy // *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2024. Вип. 2 (132). С. 37-44. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/96436>
51. Tu Yu-Xia, Kubatko O., Karintseva O., Piven V. Decarbonisation drivers and climate change concerns of developed economies // *International Journal of Environment and Pollution*. 2021. 69. С. 112-129. DOI: <https://doi.org/10.1504/ijep.2021.125194>.
<https://www.inderscienceonline.com/doi/abs/10.1504/IJEP.2021.125194>
52. Tuliakova, A., Karintseva, O., & Tarasenko, S. (2024). Dynamic capabilities as a success-factor of the long-term business alliance: the case of siemens and atos. *Entrepreneurship and Innovation*, (32), 105-111. <https://doi.org/10.32782/2415-3583/32.16>.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/96845>
53. Voronenko V., Kovalov B., Kharchenko M., Hrytsenko P., Omelyanenko V. The Development of the digital transformation of socio-economic and ecological systems. *International Journal of Ecology & Development*. 2024. Vol. 39. No. 1. P. 1-10. <https://doi.org/10.5281/zenodo.10839944>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/95121>
54. Zavrzhnyi, K., Kulyk, A., Voronenko, V., Sokolov, M., & Antunes de Abreu, O. (2024). Formation of strategic directions for the use of artificial intelligence in the enterprise to achieve the goals of sustainable development. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 5(58), 470–483. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/97179>