

Міністерство освіти і науки України
«Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»
Кафедра підприємництва, торгівлі та прикладної економіки

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на тему
ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА
ТОРГІВЕЛЬНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Виконала: студентка 4 курсу,
Групи ПТБД-41
Спеціальності 076 Підприємництво,
торгівля та біржова діяльність
Ватащак Вікторія Віталіївна

Науковий керівник
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри підприємництва,
торгівлі та прикладної економіки
Пилипів Надія Іванівна

Рецензент
к.е.н., доцент, доцент кафедри
фінансів
Кохан Ірина Василівна

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВПЛИВУ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ТОРГОВЕЛЬНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	5
1.1. Сутність торговельної діяльності підприємства та її роль в економіці.....	5
1.2. Поняття інноваційних технологій та види у сфері торгівлі.....	9
1.3. Механізми впливу інноваційних технологій на ефективність торговельної діяльності	17
1.4. Зарубіжний досвід застосування інноваційних технологій у торгівлі.....	24
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПРИКЛАДІ ТЗВО «ВИРОБНИЧО-КОМЕРЦІЙНА ФІРМА «ТЕХНОЛІС ЛТД» ТА ЇХ ВПЛИВ НА ТОРГІВЕЛЬНУ ДІЯЛЬНІСТЬ.....	28
2.1. Загальна характеристика підприємства та особливості його торговельної діяльності.....	28
2.2. Аналіз рівня впровадження інноваційних технологій на підприємстві...	36
2.3. Оцінка результатів впливу інновацій на основні показники діяльності підприємства.....	46
2.4. Обґрунтування виявлених проблем щодо застосування інновацій на підприємстві.....	53
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ТОРГІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	57
3.1. Пропозиції щодо впровадження сучасних інноваційних рішень у торгівельну діяльність	57
3.2.Обґрунтування організаційно-економічних умов реалізації інноваційних рішень у торговельну діяльність підприємства.....	62
3.3. Оцінка ефективності очікуваних результатів від впровадження інновацій у торговельну діяльність підприємства.....	67
ВИСНОВКИ	72
СПИСКИ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	74
ДОДАТКИ.....	78

ВСТУП

Актуальність теми. Тема впливу інноваційних технологій на торгівельну діяльність підприємства є надзвичайно актуальною в сучасному світі. Швидкий розвиток цифрових технологій кардинально змінює ландшафт ринку, висуваючи нові вимоги до бізнесу. Незалежно від розміру чи сфери діяльності, можливість ефективного використання інновацій є ключовим фактором успіху будь-якого підприємства.

Предметом дослідження є процеси та механізми впливу інноваційних технологій на різні аспекти торговельної діяльності підприємства. Це включає в себе аналіз того, як технології змінюють взаємодію з клієнтами, оптимізують бізнес-процеси, впливають на конкурентні переваги та сприяють зростанню продажів.

Об'єктом дослідження є ТЗВО «Виробничо-комерційна фірма «Техноліс ЛТД», підприємство, яке здійснює торгівельну діяльність за допомогою введення в роботу інноваційних технологій.

Мета дослідження полягає в тому, щоб комплексно проаналізувати вплив інноваційних технологій на торговельну діяльність підприємства, виявити основні тенденції та закономірності цього процесу, а також розробити рекомендації щодо ефективного використання технологій для досягнення стратегічних цілей бізнесу.

Відповідно до мети були поставлені та вирішені наступні **завдання**:

- визначити сутність торгівельної діяльності підприємства та її роль в економіці;
- ознайомитися з поняттям інноваційних технологій та їх видів у сфері торгівлі;
- дослідити механізм впливу інноваційних технологій на торгівельну діяльність;
- вивчити зарубіжний досвід застосування інноваційних технологій;
- провести аналіз діяльності ТЗВО «Виробничо-комерційна фірма «Техноліс ЛТД» щодо використання інновацій;

- оцінити результати впливу інновацій на основні показники діяльності підприємства;
- надати рекомендації щодо удосконалення торгівельної діяльності на основі інноваційних технологій.

Методи дослідження. У роботі застосовано загальнонаукові методи досліджень, як аналіз, синтез, абстрагування і узагальнення – для теоретичного осмислення понять, до прикладу інноваційних технологій. Порівняльний аналіз – для оцінки ефективності впровадження інновацій, а також методи економічного аналізу для оцінки фінансових і виробничих показників підприємства.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВПЛИВУ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ТОРГІВЕЛЬНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність торговельної діяльності підприємства та її роль в економіці.

Торгівля посідає ключове місце в економічній системі держави, виконуючи роль важливого посередника між виробництвом і споживанням. Вона активно сприяє налагодженню взаємодії між промисловим і аграрним секторами, забезпечуючи міське населення харчовими продуктами, а сільські території – товарами широкого вжитку. Завдяки торговельному обміну відбувається інтеграція регіонів країни, що дозволяє компенсувати відсутність певних товарів у конкретних областях.

Крім того, торгівля відіграє важливу роль у фінансовому обороті: вона є основним каналом надходження готівки в банківську систему, яка, своєю чергою, використовується для надання кредитів і фінансування різних сфер економіки.

Торговельна діяльність є однією з ключових форм підприємництва та відображає процес обігу товарів та послуг, що спрямований на задоволення потреб споживачів. Вона охоплює усі етапи руху товарів від виробника до кінцевого споживача та виступає важливим чинником ринкової інфраструктури.

Теоретичні засади функціонування торговельного підприємства та його значення для підвищення конкурентоспроможності національної економіки досліджує Громова Т.М., яка підкреслює, що торговельне підприємство є базовою первинною ланкою у структурі торгівлі [9].

У сучасній економіці торгівля забезпечує пропорційний розподіл ресурсів, взаємодію виробництва і споживання, забезпечує наповнення ринку товарами та сприяє зростанню зайнятості. Саме тому діяльність підприємств у цій сфері є однією з найважливіших складових розвитку економіки країни.

За суттю, торгівельна діяльність містить систему процедур, що спрямовані на переміщення товарів від виробника до споживача і може бути представлена у формі оптової, роздрібної, зовнішньої та електронної торгівлі. Кожна з цих форм має свої особливості, але в сучасних умовах всі вони ставлять високі вимоги до інноваційності та адаптивності підприємства.

Зауважу, що торгівельні підприємства є одними із найбільш поширених форматів ведення підприємницької діяльності в Україні. Основними об'єктами торговельного підприємства виступають матеріальні цінності – товари, які можуть бути як власного виробництва, так і придбані з метою подальшої реалізації. До об'єктів торгівельної діяльності також належать супутні товари і послуги. Такі як пакування та фасування продукції, після продажного обслуговування, технічна підтримка тощо.

Торговельне підприємство – це самостійний суб'єкт господарської діяльності, основною діяльністю є зберігання, продаж, та після продажного обслуговування продукції, з метою отримання прибутку та задоволення потреб споживача [40].

Торговельні підприємства класифікують на кілька типів залежно від певних ознак, що наведені на рисунку (Рис. 1.1.).

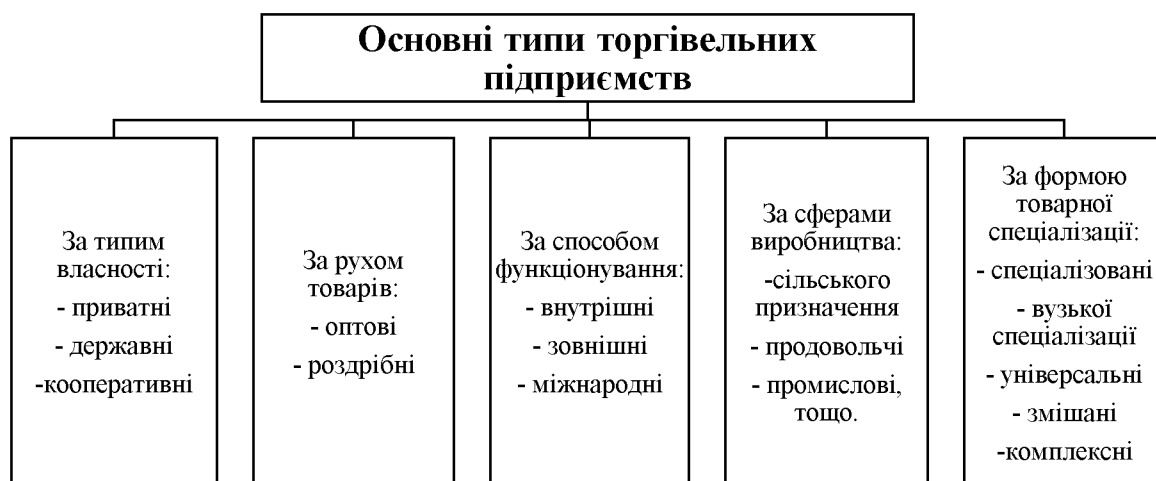


Рис. 1.1. Основні типи торгівельних підприємств.

*(*Джерело: складено актором на основі [33])*

Відповідно торгівельна діяльність формує важливий елемент економічної системи, сприяє соціально-економічному розвитку, забезпечує потреби споживачів та створює широкий полігон для впровадження інноваційних рішень.

Торгівельна діяльність, як і будь-який інший різновид підприємництва, характеризується низкою специфічних рис. Серед них:

- свобода дій як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку;
- прояв творчого підходу у процесі господарювання;
- автономність у прийнятті управлінських рішень;
- необхідність діяти в умовах невизначеності та готовності до підприємницького ризику;
- наявність активної ініціативи з боку суб'єкта господарювання.

Ці риси підкреслюють багатогранність і динамізм торговельної діяльності, яка потребує постійної адаптації до змін у ринковому середовищі, високого рівня компетентності та здатності до інноваційного мислення.

Використання інноваційних технологій в сфері торгівлі забезпечує низку важливих переваг:

- сприяє зростанню обсягів реалізації продукції завдяки налагодженню ефективної взаємодії з клієнтами;
- оптимізує витрати, пов'язані з підготовкою персоналу та організацією його роботи;
- мінімізує вплив людського чинника на результативність діяльності;
- покращує трудову віддачу працівників, зокрема збільшуючи виручку на одного співробітника;
- позитивно впливає на конверсію, підвищуючи частку замовлень серед загальної кількості клієнтів.

Отже, в сфері торгівлі інноваційні технології сприяють підвищенню ефективності бізнесу шляхом оптимізації взаємодії з клієнтами, скорочення витрат, зменшення впливу людського чинника та підвищення продуктивності

персоналу, що веде до зростання обсягів продажів та в цілому розвитку підприємства.

У цьому контексті торговельна діяльність підприємства охоплює широкий спектр функцій, серед яких:

- Купівля-продаж товарів: основна функція, що забезпечує обіг товарів від виробника до споживача.
- Маркетингова діяльність: дослідження ринку, вивчення споживчих уподобань, формування асортименту та цінової політики.
- Логістика: організація постачання, зберігання та транспортування товарів.
- Обслуговування клієнтів: забезпечення високого рівня сервісу, консультацій та після продажного обслуговування.
- Фінансове управління: планування та контроль фінансових потоків, аналіз прибутковості та рентабельності.

Отже, торговельна діяльність підприємства реалізується через низку функцій, які забезпечують повноцінний обіг товарів, орієнтацію на потреби споживачів, ефективне управління ресурсами та побудову конкурентних переваг. Кожна з цих функцій виконує важливу роль у досягненні загальної мети підприємства – забезпечення стабільного прибутку та розвитку на ринку.

Таким чином, торговельна діяльність є не лише операційним інструментом економічного зростання підприємства, а й важливим чинником формування ринкових відносин, створення доданої вартості та стимулювання інновацій. Її ефективність визначається здатністю підприємства адаптуватися до динамічного середовища, реагувати на зміни в структурі попиту, запроваджувати нові підходи до організації продажів та використовувати сучасні цифрові інструменти для управління бізнесом.

У контексті глобальних викликів і посилення конкуренції, роль торговельної діяльності значно зростає. Вона перетворюється з суто операційної функції на стратегічний напрям розвитку підприємства, що

вимагає переосмислення традиційних підходів, інтеграції інновацій та забезпечення високої адаптивності до зовнішніх змін.

1.2. Поняття інноваційних технологій та види у сфері торгівлі.

Сьогодні технології та ринкова конкуренція стрімко зростають, відповідно підприємства змушені адаптуватися до таких змін і формувати інновації та технологічні новації, які є ключовим фактором успішного розвитку та здатності конкурувати на ринку.

Термін «інновація» (нім. innovation) у науковий лексикон вперше увів Й. Шумпетер, науковець дав визначення інновації як «будь-якої можливої зміни, що відбувається внаслідок використання нових або вдосконалених рішень технічного, технологічного, організаційного характеру в процесах виробництва, постачання, збуту продукції, після продажного обслуговування» [14].

Визначень для поняття «інновація» є досить багато з боку точки зору різних науковців (Рис. 1.2.).



Рис. 1.2. Варіанти трактування інновацій [14].

Відповідно з цього аналізу деякі науковці трактують інновації як певні зміни, а інші вважають, що інновації це процес створення нового засобу для задоволення потреб суспільства.

Узагальнюючи всі точки зору давайте наведемо розгорнуте визначення інновації.

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» під інноваціями розуміють новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукцію або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [30].

Щодо поняття технології, то це відповідь на прагнення людини змінити навколишнє середовище та покращити процеси життєдіяльності суспільства. Технологія – це не просто інструмент, а й сукупність знань та прийомів, які впорядковано застосовують для досягнення відповідної мети або для вирішення певних проблем.

В умовах сучасних революційних перетворень у технічному базисі виробництва ступінь його технічної досконалості та рівень економічного потенціалу в цілому визначаються прогресивністю використовуваних технологій – способів одержання і перетворювання матеріалів, енергії, інформації, виготовлення продукції. Технологія виступає завершальною ланкою і формою матеріалізації фундаментальних досліджень, засобом безпосереднього впливу науки на сферу виробництва [3].

Технологічні інновації мають вагомий вплив серед інших видів інновацій, адже вони пов'язують їх всіх між собою. І справді, нові передові технології виробництва за наявності достатньої науково-технічної бази та використання нових матеріальних ресурсів дають змогу створювати нові та вдосконалювати наявні продукти в такий спосіб, що неможливий за використання старих, тобто традиційних технологій.

В умовах розвитку ринкової економіки, на етапі, коли високий рівень конкуренції вважається нормальним явищем, підприємства змушені шукати та створювати унікальні конкурентні переваги для своїх виробів шляхом інновацій, а інноваційні зміни особливо реагують на потреби суспільства.

Простіше кажучи в сучасних умовах розвитку економіки неможливо виробляти конкурентоспроможну продукцію без використання інновацій.

Розглядаючи поняття «інноваційні технології» можна побачити, що існують певні розбіжності у чіткому формуванні цього поняття.

До прикладу можна навести визначення декількох українських авторів (Таб. 1.1.).

Автор	Визначення поняття «інноваційні технології»
Смєлова В.Л., Іщенко І.О. [34]	«це сучасні передові засоби, які допомагають підприємствам значно вдосконалювати існуючий процес виробництва чи надавати більш якісні послуги».
Гречаник О.Є., Хлебнікова Т.М., Темченко О.В. [8]	«це комплекс методів та засобів. Саме за рахунок них відбувається впровадження самих нововведень. Вони спрямовані на підвищення якості продукції або на ефективність роботи персоналу, фабрики».

Таблиця 1.1. Визначення поняття «інноваційні технології» від різних авторів. (*Джерело: складено автором на основі [34] та [8])

Як бачимо автори по різному підходять до формування поняття «інноваційні технології», тому давайте узагальнимо це визначення для кращого його розуміння.

Інноваційні технології – це набір методів та засобів, що підтримують етапи реалізації нововведення, що в свою чергу забезпечує інноваційну діяльність [19].

Інноваційні технології використовують як нові пошукові та комунікаційні канали для покращення роботи з постачальниками, клієнтами, співробітниками, а також у вигляді нововведень щодо управління підприємством.

Створення інноваційних технологій є динамічним і інтерактивним процесом, що відповідно потребує численних ітерацій та адаптацій, які супроводжуються взаємодією та співпрацею з різноманітними сторонами

зацікавленості, такими як дослідники, підприємці, інженери, інвестори та споживачі.

Інноваційні технології мають свої джерела походження, їх можна згрупувати в такі категорії:

- 1) Наукові дослідження та відкриття. Наука є одним із найважливіших джерел інновацій, а фундаментальні дослідження в галузі фізики, хімії, біології та інших наук створюють передумови для появи нових технологій.
- 2) Науково-дослідні установи та університети. Вищі навчальні заклади та дослідницькі центри активно займаються розробкою інновацій. Співпраця між університетами та бізнесом сприяє комерціалізації наукових відкриттів та їх впровадження у виробництво.
- 3) Винахідники та ентузіасти. Часто інноваційні технології народжуються завдяки ідеям та розробкам окремих людей, які прагнуть вирішити існуючі проблеми або створити щось нове.
- 4) Військові розробки. Багато технологій, що сьогодні використовуються у цивільному житті, спочатку були розроблені для військових потреб.
- 5) Стартапи. Стартапи є важливим джерелом інновацій, оскільки вони швидко адаптуються до змін і пропонують нові ідеї та підходи. Вони активно використовують венчурне фінансування для розробки і впровадження технологічних рішень.
- 6) Міжнародне співробітництво. Обмін знаннями та технологіями між різними країнами сприяє розвитку інноваційних технологій.
- 7) Глобальні тренди та соціальні потреби. Зміни у суспільстві та екологічні виклики стимулюють розвиток нових інноваційних технологій. До прикладу, зростання попиту на екологічно чисту енергію сприяє розвитку альтернативних джерел енергії, що відкриває шлях для інноваційних технологій.

Як ми можемо спостерігати джерела походження інноваційних технологій є багатограними та взаємопов'язаними. Їх розуміння дозволить ефективно прогнозувати майбутні тенденції та сприяти їх розвитку.

Так на підприємстві формування інноваційних технологій виступає складним процесом, що використовує багатогранні підходи створення новачій і в свою чергу це призводить до розвитку підприємства, покращення його роботи та підвищення конкурентоспроможності.

Важливим аспектом процесу створення інноваційних технологій є розуміння механізмів їх розвитку та впровадження. Сучасні інноваційні технології не виникають у вакуумі – вони є результатом складної взаємодії численних факторів, серед яких визначальними є економічне середовище, науково-технічний прогрес, зміни споживчих потреб та глобальні соціальні виклики.

Тому, варто згадати теоретичні елементи щодо формування інноваційних технологій (Рис. 1.3.).



Рис. 1.3. Процес формування інноваційних технологій на підприємстві. (*Джерело: складено автором на основі [17])

Успішне формування інноваційних технологій передбачає активну роботу над кожним етапом інноваційного процесу, починаючи з генерації ідеї

до її комерційного впровадження. Це вимагає гнучкості підприємства, здатності швидко реагувати на зміни в ринковому середовищі, залучення інвестицій та науково-дослідного потенціалу.

Водночас варто підкреслити, що сучасні інноваційні технології дедалі частіше розвиваються у рамках відкритих інновацій, коли підприємства не обмежуються лише внутрішніми ресурсами, а активно співпрацюють із зовнішніми партнерами: університетами, стартапами, дослідницькими центрами та навіть кінцевим споживачем.

Відкриті інновації передбачають використання цільових потоків знань як з метою прискорення інноваційних процесів усередині компанії, так і з метою розширення ринків для більш ефективного використання інновацій у зовнішньому середовищі. Отже, в основі відкритих інновацій лежить бажання досліджувати та обмінюватися ідеями [26].

Такий підхід дозволяє скоротити час розробки нових технологій, зменшити витрати на дослідження та підвищити ефективність впровадження.

До ключових факторів успішного формування інноваційних технологій також належать:

- наявність інноваційної культури в організації, яка сприяє підтримці новаторських ідей та розвитку творчого потенціалу співробітників;
- ефективна система управління знаннями, що забезпечує накопичення, обробку та використання інформації для розробки нових технологій;
- гнучкість організаційної структури підприємства, що дозволяє швидко адаптуватися до змін і інтегрувати нові технологічні рішення.

Формування інноваційних технологій виступає не лише як суто технічний процес, а як стратегічний напрям розвитку підприємства, який забезпечує йому довгострокову конкурентну перевагу.

Таким чином, розуміння джерел походження, механізмів створення та ключових умов формування інноваційних технологій дозволяє ефективніше

оцінити їхню роль у розвитку сучасних торговельних підприємств. Важливо також проаналізувати, які саме види інноваційних рішень сьогодні впроваджуються у сфері торгівлі, та як вони змінюють характер господарської діяльності.

Поняття інновацій в торгівлі охоплює нові, модернізовані або вдосконалені технології, товарні пропозиції, послуги та управлінські або організаційно-технічні рішення, які ґрунтуються на радикальних, незворотних змінах і сприяють суттєвому підвищенню ефективності торговельної діяльності. Такі інновації не лише оновлюють торговельні процеси, а й покращують забезпечення населення необхідними товарами, тим самим впливаючи на розвиток соціальної сфери.

Інноваційна активність підприємств торгівлі полягає у впровадженні рішень, що дозволяють підвищити їх конкурентоспроможність, забезпечити стабільність функціонування та підтримати динамічний розвиток галузі в довгостроковій перспективі.

В сучасному світі торговельні інновації мають такі специфічні ознаки:

1. До інновацій у сфері торгівлі належать ті зміни, які ведуть до покращення ефективності діяльності, розширення товарного асортименту, підвищення рівня сервісу або удосконалення процесів обслуговування.
2. Інновації в торгівлі охоплюють широкий спектр сфер – від товарного наповнення та технологічних процесів до організаційної структури, фінансів, екологічних підходів тощо.
3. Успішна торговельна новація визначається трьома складовими: наявністю елемента новизни, технологічною та організаційною реалізованістю і здатністю приносити фінансовий результат.
4. Поштовхом до інновацій зазвичай виступають змінені очікування та потреби споживачів, а не безпосередньо науково-технічний прогрес. При цьому торгівля активно адаптує інновації, що виникли в суміжних галузях, зокрема в промисловості [42].

Залежно від глибини впливу на підприємство та суспільство, а також масштабів впровадження, інновації в торгівельній галузі поділяють на кілька основних видів, кожен з яких виконує специфічну функцію в процесі трансформації діяльності підприємства.

Найбільш поширені види інновацій, характерні для торгівлі, я помістила в таблицю (Таб. 1.2.).

Вид інновації	Характеристика	Функції
Проривні	Докорінно змінюють структуру ринку або спосіб ведення бізнесу.	Створення нових ринків, трансформація бізнес-моделі.
Поступові	Поліпшення існуючих процесів або товарів.	Підвищення ефективності, зменшення витрат, оптимізація.
Соціальні	Орієнтація на соціальні потреби, умови праці, доступність товарів.	Підвищення рівня соціальної відповідальності, залучення клієнтів.
Технічні	Впровадження нових технологій, обладнання, автоматизація.	Підвищення продуктивності, оптимізація процесів обліку та логістики.
Револьюційні	Масштабні зміни, часто на тлі цифрової трансформації	Перебудова всієї системи управління та обслуговування.
Локальні	Зміни в межах окремих підрозділів або регіонів	Удосконалення специфічних ділянок діяльності.
Архітектурні	Перегляд внутрішньої структури бізнесу, логістики, взаємодії з партнерами.	Формування нової бізнес-архітектури, зростання гнучкості та адаптивності.

Таблиця 1.2. Основні види інновацій, характерні для торгівлі.

(*Джерело: складено автором)

Представлена класифікація демонструє, що інновації в торгівлі охоплюють як технічні, так і організаційні, соціальні та стратегічні аспекти діяльності підприємства. Кожен вид інновацій виконує власну функцію: від локального покращення окремих процесів до формування принципово нових моделей ведення бізнесу. Такий підхід дозволяє торговельним підприємствам гнучко реагувати на виклики ринку, посилювати конкурентні переваги та забезпечувати сталий розвиток у довгостроковій перспективі. Рациональне поєднання різних видів інновацій є ключовим чинником ефективності інноваційної стратегії в сучасних умовах.

Отже, інноваційні технології в сфері торгівлі становлять комплекс прогресивних технічних і організаційних рішень, що дозволяють підвищити ефективність діяльності підприємства, поліпшити обслуговування споживачів, знизити витрати та забезпечити стабільний розвиток. Вони формуються у результаті взаємодії науки, бізнесу, держави та суспільства, а їхнє застосування охоплює найрізноманітніші сфери – від автоматизації обліку до впровадження систем штучного інтелекту й цифрової аналітики.

Підсумовуючи, можна сказати, що суть інноваційних технологій полягає у створенні або вдосконаленні продукції, процесів, послуг і систем задля забезпечення ефективності, конкурентоспроможності та довготривалого зростання. У сучасному світі вони виступають не лише інструментом оптимізації бізнесу, але й потужним каталізатором економічного, наукового й соціального прогресу. Саме тому підприємства, які орієнтуються на інновації, мають значні переваги в умовах динамічного ринкового середовища.

1.3. Механізми впливу інноваційних технологій на ефективність торговельної діяльності.

У сучасних умовах активної цифровізації економіки інноваційні технології виступають потужним чинником трансформації торговельної

діяльності підприємств. Їх вплив проявляється у зміні характеру виробничих і торгівельних процесів, удосконаленні взаємодії з клієнтами, оптимізації ланцюгів постачання, модернізації бізнес-моделей, а також у посиленні гнучкості та швидкості адаптації підприємств до змін ринкового середовища.

Для комплексного розуміння інноваційних технологій у сфері торгівлі важливо насамперед ідентифікувати та проаналізувати чинники, що впливають на рівень інноваційності підприємств.

Розкриття факторів, що впливають на інноваційно активні підприємства, дозволяє не лише виявити бар'єри на шляху впровадження новацій, а й сформувати цілісне бачення передумов, необхідних для успішної трансформації бізнес-процесів [6].

Саме на основі факторів можна вибудувати ефективні механізми впливу інноваційних технологій, які є інструментами реалізації інноваційного потенціалу та підвищення ефективності торгівельної діяльності.

Механізми впливу включають в себе сукупність організаційних, технологічних, економічних та інформаційних інструментів, що забезпечують трансформацію традиційних бізнес-моделей у сучасні, інноваційно орієнтовані системи.

Зараз технологічний процес стрімко змінює всі сфери життя, торгівельна діяльність підприємств зазнає значного впливу інновацій, тому впровадження новітніх технологій стає не просто перевагою, а необхідністю для забезпечення конкурентоздатності та зростання на ринку.

Інноваційні технології відкривають для підприємств нові можливості, у свою чергу, вимагаючи від них високої адаптивності, інвестиційної готовності та стратегічного планування.

Тому основні фактори впливу інноваційних технологій на торгівельну діяльність підприємств, яких я виділила шість, можна систематизувати у вигляді таблиці (Таб. 1.3.).

Фактор	Характеристика впливу на торговельну діяльність
Рівень технологічної готовності	Визначає можливість швидкої інтеграції інновацій у бізнес-процеси.
Інвестиційні можливості	Забезпечують фінансову базу для впровадження та розвитку технологій
Попит на інновації з боку клієнтів	Стимулює підприємства до створення нових товарів, послуг та сервісів.
Конкурентне середовище	Підштовхує до пошуків унікальних рішень і підвищення ефективності.
Державна підтримка	Полегшує доступ до ресурсів і створює сприятливі умови для інновацій.
Світові технічні тренди	Формують нові стандарти у торгівлі та змінюють очікування споживачів.

Таб. 1.3. Фактори впливу інноваційних технологій на торговельну діяльність підприємства. (*Джерело: складено автором)

Аналізуючи інформацію, подану у таблиці, можна зробити висновок, що одним із базових факторів є технічна та організаційна готовність підприємства до змін. Наявність сучасної інфраструктури, розвиненої інформаційно технічної архітектури, автоматизованих систем управління продажами та логістикою істотно полегшує інтеграцію інновацій. Крім технічного оснащення, важливим елементом технічної готовності є кадровий потенціал – кваліфікація співробітників, їх готовність до навчання і сприйняття нових методів роботи. Підприємства, що активно інвестують у розвиток компетенцій персоналу, здатні швидше та ефективніше адаптувати інноваційні рішення.

В свою чергу, впровадження інноваційних технологій вимагає значних фінансових ресурсів. Вартість закупівлі обладнання, ліцензійного програмного забезпечення, навчання персоналу та обслуговування інноваційних систем становить вагомую часту інвестиційного бюджету підприємства. Фінансова спроможність безпосередньо впливає на

масштабність і глибину впровадження новітніх технологій, а також на швидкість оновлення бізнес-процесів.

Тенденція зростання очікувань щодо якості обслуговування, швидкості доставки товарів, можливостей персоналізації пропозицій обумовлює необхідність інноваційної активності підприємств. Компанії, які вчасно реагують на нові споживчі запити через впровадження інноваційних сервісів – наприклад, чат-ботів, мобільних застосунків для покупок, систем відстеження замовлень – здобувають конкурентні переваги.

Політика держави в частині стимулювання інноваційного розвитку є важливим зовнішнім чинником впровадження технологічних змін у торгівельній сфері. Пільгове оподаткування для інноваційних підприємств, грантові програми підтримки цифровізації бізнесу, залучення міжнародних інвестиційних проектів сприяють підвищенню інноваційної активності торгівельних підприємств.

В умовах України у період воєнного стану особливо актуальними є програми підтримки цифрової трансформації малого та середнього бізнесу. У цьому контексті глобальні технологічні зрушення формують нову реальність ведення торгівельного бізнесу. Активний розвиток електронної комерції, мобільних технологій, штучного інтелекту, блокчейн-рішень для логістики зумовлює необхідність для підприємств постійно оновлювати свої технологічні платформи. Ті компанії, які інтегрують технологічні інновації у свою діяльність, отримують можливість виходити на міжнародні ринки і розширювати свою цільову аудиторію.

Таким чином, визначення ключових внутрішніх факторів та зовнішніх чинників дозволяє сформувати підґрунтя для аналізу механізмів, за допомогою яких інноваційні технології реалізують свій вплив на ефективність торговельної діяльності підприємства. Саме механізми, як поєднання відповідних рішень, забезпечують практичну реалізацію інновацій у системі торгівлі. Вони охоплюють як безпосередні процеси модернізації бізнес-

операцій, так і трансформацію підходів до управління, взаємодії з клієнтами та адаптації до змін ринку.

Серед основних механізмів впливу інноваційних технологій на торгівельну діяльність підприємства можна виділити такі:

1. Цифрова трансформація бізнес-процесів. Цей механізм передбачає комплексне переосмислення цифрових платформ управління, що забезпечують уніфікацію даних, спрощення документообігу, синхронізацію роботи між відділами, підвищення прозорості діяльності та швидкості прийняття рішень
2. Автоматизація обслуговування клієнтів. Сюди належить застосування технологій, які змінюють або доповнюють людський фактор у взаємодії з клієнтом: чат-боти, електронні каси, мобільні застосунки, системи лояльності, персоналізовані пропозиції на основі поведінкових алгоритмів. Це не лише знижує навантаження на персонал, але й формує комфортні умови для покупця.
3. Оптимізація логістичних процесів. Інноваційні технології, зокрема Інтернет речей, системи навігації, блокчейн та інші, дозволяють оперативно відстежувати переміщення товарів, керувати запасами в режимі реального часу, автоматизувати облік на складі та будувати оптимальні маршрути доставки.
4. Інтелектуалізація аналітики та прийняття рішень. Використання великих даних та штучного інтелекту забезпечує глибоку аналітику ринку, поведінки споживачів, ефективності маркетингових кампаній. Це дає змогу прогнозувати попит, адаптувати цінову політику, розробляти персоналізовані пропозиції та знижки, тим самим збільшуючи обсяг продажів і рентабельність.
5. Розвиток електронної комерції. Інтеграція онлайн-каналів продажів через сайти, маркетплейси, мобільні застосунки дозволяє розширити доступ до продукції для ширшої аудиторії, працювати в

цілодобовому форматі, оперативно реагувати на замовлення, а також зменшувати витрати на утримання фізичних точок продажу.

6. Фінансово-інноваційні механізми. До них належить використання безконтактних оплат, електронних ганців, QR-кодів, у перспективі криптовалют, а також систем лояльності з електронним обігом бонусів. Це підвищує зручність і швидкість розрахунків, спрощує ведення фінансового обліку, підвищує безпеку операцій.
7. Механізми цифрової безпеки. Інформаційні технології вимагають відповідного рівня захисту. Важливими стають технології кіберзахисту: антивірусні системи, системи багаторівневої автентифікації, шифрування персональних і фінансових даних. Вони забезпечують довіру клієнтів і стабільність функціонування цифрових інструментів підприємства.

Таким чином, механізми впливу інноваційних технологій формують основу для підвищення конкурентних переваг торговельних підприємств, забезпечуючи не лише оптимізацію витрат, а й створення доданої цінності для клієнтів. Ефективна реалізація цих механізмів сприяє довгостроковій стабільності бізнесу в умовах високої динаміки ринку.

Серед передумов впровадження прогресивних технологій у сфері торгівлі, можна виділити індустріалізацію логістичних ланцюгів, автоматизацію розрахункових операцій, механізацію праці торговельного персоналу, впровадження інформаційних технологій для обробки товарного асортименту та обслуговування клієнтів.

Провідне місце в переліку інноваційних технологій у даний час займає технологія електронізації торговельних операцій, що знаходить свій прояв у бурхливому розвитку електронної комерції та активному використанні в процесах безпосереднього торговельного обслуговування споживачів у торгівлі за традиційними магазинними формами можливостей електронних реєстраторів розрахунку операцій із одночасною активізацією технологій безготівкових розрахунків [4].

У таблиці 1.4. наведено основні види прогресивних технологій, що впроваджуються в торгівельній діяльності, а також визначено ключові передумови їхнього ефективного застосування.

Прогресивна технологія	Передумови застосування:
Індустріальна технологія товаропросування	– створення наскрізного технологічного ланцюга товаропросування; – застосування пакетних, контейнерних перевезень, інших сучасних товароносіїв; – механізація працемістких вантажно-розвантажувальних робіт і розробка системи машин; – індустріалізація попередньої підготовки товарів до продажу
Наскрізна автоматизована технологія холодильної обробки швидкопсувних продуктів	– створення наскрізного холодильного ланцюга; – застосування пакетних, контейнерних перевезень, інших сучасних товароносіїв; – застосування сучасних видів холодильного транспорту
Прогресивні технології торговельного обслуговування покупців у роздрібній торгівлі	– застосування пакетних, контейнерних перевезень, інших сучасних товароносіїв; – організація попередньої підготовки товарів до продажу; – наукова організація праці; – автоматизація контрольно-касових операцій; – будівництво сучасних об'єктів роздрібно торгівлі, їх раціональне влаштування і планування
Автоматизовані технології продажу товарів через торговельні автомати	– застосування сучасних видів торговельних автоматів; – попереднє фасування штучно-вагових товарів із наданням їм певної геометричної форми (в т.ч. довільної); – відповідність цін за одиницю товару номіналам грошових знаків; – організація обслуговування торговельних автоматів
Сучасні технології здійснення розрахунково-касових операцій і безготівкових розрахунків	– автоматизація розрахункових операцій; – впровадження магазинних та банківських пластикових карток; – застосування прогресивних методів продажу товарів; – наукова організація праці торгового персоналу
Технологія продажу товарів із здійсненням автоматизованого зчитування інформації штрихового кодування	– організація штрихової ідентифікації товарів; – впровадження сучасних видів обладнання вузлів розрахунку (сканери, касові термінали, комп'ютери); – організація АСУ торгівлі
Індустріальні технології попередньої підготовки товарів до продажу	– застосування сучасних видів машин і обладнання; – механізація та автоматизація праці; – застосування прогресивних методів продажу товарів; – наукова організація праці торгового персоналу

Таблиця 1.4. Прогресивні технології в торгівлі та передумови їх застосування [4].

Кожного року новітні технології проникають в наше життя з дедалі більшою швидкістю, що змушує підприємства швидше адаптуватися до їх впровадження. Унаслідок цього ми стаємо свідками трансформації галузевих структур, коли частка інноваційних компаній у багатьох секторах економіки вже досягає значного рівня.

За даними 2021 року часта кількості інноваційно активних підприємств становила від 5 до 25% з загального списку підприємств України. У перспективі частка інноваційних підприємств буде зростати дедалі сильніше, адже цього вимагають ринкові умови [13].

Таким чином, представлена таблиця і здійснений аналіз демонструють, що впровадження прогресивних технологій у торговельну діяльність є не просто реакцією на сучасні виклики, а стратегічною необхідністю для забезпечення ефективного функціонування підприємств. Застосування таких технологій обумовлюється низкою важливих передумов – від технічної готовності підприємства до змін і кадрової спроможності, до здатності адаптуватися до динамічних ринкових умов та вимог споживачів.

Ефективне використання прогресивних технологій забезпечує підприємствам не лише оперативне реагування на зміни ринкової кон'юнктури, але й формування довготривалих конкурентних переваг, що є запорукою сталого розвитку в умовах сучасної економіки [39].

Розглянуті механізми впливу технологій на торговельну діяльність відображають комплексний підхід до трансформації та підвищення ефективності, де кожен фактор – внутрішній чи зовнішній – відіграє значну роль.

1.4. Зарубіжний досвід застосування інноваційних технологій у торгівлі.

У сучасній глобальній економіці інноваційні технології стають основним драйвером трансформації роздрібної та оптової торгівлі. Багато країн світу вже активно впроваджують цифрові рішення, які дозволяють не лише підвищити ефективність торговельної діяльності, а й забезпечити більш гнучке, персоналізоване та зручне обслуговування споживачів.

Світовий досвід демонструє, що ключовими напрямками інновацій у торгівлі є автоматизація процесів, використання штучного інтелекту, аналітики великих даних, розвиток омніканальних стратегій, а також інтеграція цифрових платформ у фізичний простір магазинів.

Особливо показовими є приклади країн з високим рівнем цифровізації економіки – таких як США, Китай, Японія, Німеччина, Південна Корея, де впровадження інновацій стало не лише засобом підвищення

конкурентоздатності, але й визначальним чинником стійкого розвитку галузі торгівлі. У цих країнах активно розвиваються технології електронної комерції, мобільних платежів, безконтактного обслуговування, застосування роботів у торговельних залах, а також віртуальної та доповненої реальності для підвищення залученості клієнтів.

Звернення до зарубіжного досвіду дозволяє краще усвідомити потенціал інновацій для українських підприємств, виявити ефективність практики, які можуть бути адаптовані до національних умов, та уникнути помилок, які вже пройдено іншими. Саме тому вивчення міжнародного досвіду є важливим кроком для формування дієвої стратегії інноваційного розвитку торговельної діяльності в Україні.

Стає зрозумілим, що досвід впровадження інновацій в сфері торгівлі набуває особливої актуальності в сучасних умовах розвитку економіки, багато країн демонструють успішні приклади трансформації торговельних процесів.

Зокрема, у дослідженні «CAPITAL MARKETS TECHNOLOGY 2022» автори Дж. Оуен, В. Джеймс та Д. Винн виділяють ключові напрями технологічних змін у торгівлі:

- Рационалізація та автоматизація процесів: використання системних та автоматизованих технологій забезпечує ефективне управління торгівлею та зменшує витрати.
- Розширення аналізу даних: залучення та обробка великого обсягу даних для розуміння потреб клієнтів і адаптивності.
- Прозорість інформації.
- Гнучкість бізнес-моделей: створення адаптивних структур, здатних швидко реагувати на зміни ринку та потреби.
- Спрощення торговельних процесів: усунення зайвої складності та оптимізація витратних операцій [43].

Ці підходи демонструють, як інноваційні технології можуть трансформувати традиційні моделі торгівлі, роблячи їх більш ефективними та орієнтованими на клієнтів. Вивчення та адаптація таких практик є важливим

кроком для підприємств, що прагнуть досягти успіху в сучасному конкурентному середовищі.

Одна з найпомітніших трансформацій, яку переживає сучасна економіка – це динамічне зростання цифрової торгівлі. Онлайн-продажі набули особливої популярності в умовах пандемії, коли традиційні моделі купівлі-продажу були частково паралізовані. Активне впровадження цифрових платформ і розвиток інтернет-інфраструктури сприяли формуванню електронної комерції як самостійного й потужного сегмента глобального ринку.

Хоча торгівля традиційно не асоціювалася з високим рівнем креативності порівняно з галузями високих технологій, сучасні тенденції доводять протилежне. Завдяки інтеграції сучасних маркетингових підходів, цифрових рішень і технологічних нововведень сфера торгівлі демонструє значний потенціал до інноваційного розвитку. Особливу роль у цьому процесі відіграють бізнес-мережі, що стають епіцентром випробування та адаптації новітніх рішень у сфері рітейлу.

Електронна комерція являє собою систему здійснення купівлі та продажу товарів і послуг через інтернет, з використанням цифрових платіжних засобів. Вона охоплює весь спектр взаємодії між продавцем і споживачем, включаючи організацію безпечних фінансових операцій та контроль за доступністю товарного асортименту.

Завдяки розвитку цифрових технологій та удосконалення інфраструктури інтернет-комерції, електронна торгівля отримує змогу ефективно залучати нових клієнтів, формувати стабільні канали збуту та адаптуватися до змін у споживчих уподобаннях.

Впровадження аналітичних інструментів, що ґрунтуються на аналізі поведінкових моделей користувачів, дозволяє підприємствам виявляти актуальні ринкові тенденції, прогнозувати попит і підвищувати рівень персоналізації обслуговування, що безпосередньо сприяє зростанню обсягів продажу.

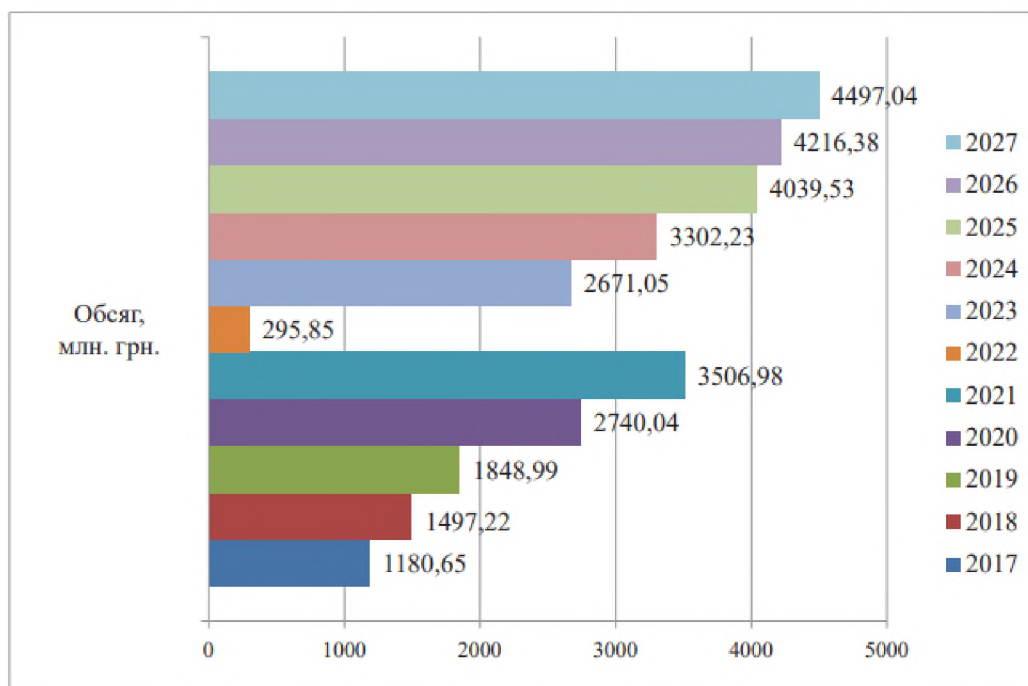


Рис. 1.4. Обсяги ринку електронної торгівлі в світі з 2017 року та на планові роки до 2027 року в млн. дол. США [23].

Аналізуючи дані з рисунку, ми спостерігаємо, що період з 2017 по 2019 роки характеризувався помірним зростанням обсягів електронної торгівлі, однак справжній стрибок відбувся з початком 2020 року.

Проте у 2022 році, під впливом геополітичної ситуації, зокрема війни, ринок зазнав різкого скорочення – сумарний обсяг впав у 12 разів. Незважаючи на це за прогнозами до 2027 року очікується стрімке відновлення та подальше зростання ринку електронної комерції, що підтверджує актуальність і перспективність цієї форми торгівлі на глобальному рівні.

Завершуючи аналіз динаміки розвитку електронної торгівлі за кордоном, слід підкреслити, що, незважаючи на тимчасові спади, зумовлені зовнішніми кризовими факторами, ця галузь демонструє надзвичайно високий рівень стійкості та адаптивності. Прогнозоване зростання галузі є яскравим свідченням того, що цифрова торгівля перетворюється на основну рушійну силу світової економіки, охоплюючи все більше сфер.

Отже підсумовуючи зарубіжний досвід застосування інноваційних технологій у торгівлі, можна зробити кілька важливих висновків.

Передусім, провідні країни світу активно впроваджують інновації, які охоплюють як технічну, так і організаційну складову торговельної діяльності. Прикладами є впровадження автоматизованих систем, цифрових платформ, хмарних технологій, а також розробка адаптивних бізнес-моделей, що дозволяє підприємствам гнучко реагувати на зміни ринку.

Електронна комерція, як одна з ключових форм інноваційної діяльності у сфері торгівлі, вже посіла центральне місце в глобальному торговельному ландшафті. Сучасні приклади країн-лідерів показують, що успішне застосування цифрових рішень не лише підвищує ефективність бізнесу, але й значно розширює можливість для аналізу поведінки споживачів, вдосконалення сервісу та підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Таким чином, зарубіжний досвід свідчить, що без активного впровадження інновацій неможливо забезпечити сталий розвиток торговельної галузі. Саме тому українським підприємствам доцільно вивчати та адаптувати найкращі світові практики, орієнтуючись на інтенсивний розвиток електронної комерції як тренду сьогодення та майбутнього.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПРИКЛАДІ ТЗВО «ВИРОБНИЧО-КОМЕРЦІЙНА ФІРМА «ТЕХНОЛІС ЛТД» ТА ЇХ ВПЛИВ НА ТОРГІВЕЛЬНУ ДІЯЛЬНІСТЬ

2.1. Загальна характеристика підприємства та особливості його торговельної діяльності.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Виробничо-комерційна фірма Техноліс ЛТД» було зареєстроване із Установчим договором створення товариства 14 лютого 2003 року. Завдяки об'єднанню майна, коштів, трудової участі та інтелектуальної власності його учасників, підприємство успішно функціонує вже 22 роки та 2 місяці.

Підприємство було засноване громадянином України Васкулом Олегом Васильовичем, громадянином Франції Сертле-Рево Магалі та громадянином Франції Сертле-Рево Луї Поль Жаном.

Учасниками товариства виступають: громадянин України Васкул Олег Васильович, громадянин України Васкул Андрій Олегович, громадянин Франції Сертле-Рево Магалі та громадянин Франції Сертле-Рево Луї.

Частки володіння та розмір внеску до статутного фонду:

1. Васкул Олег Васильович – 43,65%, внесок – 833 386,92 грн.
2. Сертле-Рево Луї Поль Жан – 30,00%, внесок – 572 808,58 грн.
3. Васкул Андрій Олегович – 26,35%, внесок – 503 166,42 грн.

Отже, статутний капітал підприємства становить – 1 909 361,92 грн.

Повна назва підприємства – Товариство з обмеженою відповідальністю «Виробничо-комерційна фірма «Техноліс ЛТД», скорочена – ТзОВ «ВКФ Техноліс ЛТД».

Місцезнаходження. Юридична адреса: Україна, 78032, Івано-Франківська область, Коломийський район, с. Вовчківці. Також за адресою: Україна, 78032, Івано-Франківська область, Коломийський район, с. Хутір-Будилів знаходиться основне виробництво підприємства та значна частка його цехів.

Підприємство є юридичною особою з моменту державної реєстрації та здійснює свою діяльність у відповідності до чинного законодавства України [30].

Підприємство має право від свого імені укладати договори(контракти), набувати майнових та особистих немайнових прав, брати на себе зобов'язання у зв'язку зі своєю діяльністю, а також бути позивачем або відповідачем у судових, арбітражних та третейських судах [38].

В підприємства є власний баланс, розрахунковий рахунок та інші рахунки, як валютний, в банківських установах, також є печатка з найменуванням, квадратні та інші штампи, символ товариства, товарні фірмові знаки, інші реквізити, необхідні для здійснення статутної діяльності.

Мета діяльності підприємства:

1. Об'єднання та більш ефективне використання майна, грошових коштів, інтелектуальних ресурсів та підприємницької діяльності учасників з метою отримання максимальної економічної вигоди.
2. Одержання підприємницького прибутку за рахунок використання та залучення до обігу майна та грошових ресурсів учасників товариства.
3. Задоволення потреб споживачів з рахунок якісних товарів, роботи та послуг.

При створенні підприємства акцент ставився на хорошу комплектацію високоякісним іноземним обладнанням, і підбором досвідченого персоналу. Як зазначає директор: «І те і інше, підприємству на мій погляд вдалося дотримати».

Основним видом діяльності підприємства є: 16.10 Лісопильне та стругальне виробництво, але окрім цього виконуються інші види діяльності.

Вид економічної діяльності підприємства – це переробна промисловість, галузь діяльності – оброблення деревини, виробництво виробів з дерева та корка, без врахування меблів та виготовлення виробів із соломки та рослинних матеріалів для плетіння.

Протягом багаторічної діяльності ТзОВ «ВКФ Техноліс ЛТД» зарекомендувало себе як стабільне підприємство, яке дотримується принципів якісного виробництва, раціонального використання ресурсів та відповідального підходу до ведення бізнесу. Окрім основної діяльності, що пов'язана з обробкою деревини, підприємство активно здійснює торгівельну діяльність, реалізуючи свою продукцію як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Для детальнішого розуміння профілю діяльності ТзОВ «ВКФ Техноліс ЛТД» та структури його виробничої спеціалізації доцільно розглянути таблицю, де представлено основні види діяльності підприємства відповідно до класифікатора економічних видів діяльності (Таб. 2.1.).

Секція	С – Переробна промисловість.
Розділ	16 – Оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка не враховуючи меблі; виготовлення виробів із соломки та рослинних матеріалів для плетіння.
Група	16.1 – Лісопильне та стругальне виробництво.
Клас	16.10 – Лісопильне та стругальне виробництво.
Характеристика видів робіт, що включаються в клас 16.10	➤ Розпилювання, стругання та інші види механічного оброблення деревини; ➤ Розщеплення, очищення та рубання колод; ➤ Виробництво дерев'яних шпал для залізничних чи трамвайних колій; ➤ Виробництво дерев'яного паркету та покриттів для підлоги, незібраних; ➤ Виробництво деревних вовни та борошна, тріски та стружки деревних; ➤ Сушіння деревини; ➤ Просочування та хімічне оброблення деревини консервантами або іншими речовинами.
Не є елементом класу 16.10	➤ Лісозаготівля та виробництво сирової деревини(круглого лісоматеріалу); ➤ Виробництво лущеного шпону; ➤ Виробництво покрівельної дранки та гонту; ➤ Виробництво пресованої деревини.

Таблиця 2.1. Основний вид економічної діяльності підприємства та пояснення до нього. (Джерело: складено автором на основі [31])

ТзОВ «ВКФ Техноліс ЛТД» не просто виробляє екологічно чисту продукцію високої якості як до прикладу: клеєний віконний брус, щит столярний, сходи́нка дубова, а й приймає участь у відродженні славетних традицій минулого – на новому технологічному рівні.

Також до продукції ТзОВ «ВКФ Техноліс ЛТД» відносяться ще такі види як:

- Тип DKD ціла ламель/зрощена ламель/ціла ламель;

- Тип DD ціла ламель/ціла ламель;
- Тип DK ціла ламель/зрощена ламель.

Підприємство має багаторічну історію успішної діяльності на ринку, що дозволило завоювати довіру та лояльність клієнтів. Завдяки цьому, клієнти, які шукають надійного партнера та якісну продукцію, звертаються саме до ТзОВ «БКФ Техноліс ЛТД».

Постійними замовниками підприємства є:

- «Nouveaux Etablissements Magri»;
- «MALERBA»;
- «GAUDELAS S.A.S.»;
- «LORILLARD»;
- «JH INDUSTRIES»;
- «ETS «POLYTECH»;
- «KETOR RESEAU BOIS»;
- ТзОВ «Технономос»;
- ТОВ «Термінус»;
- ДП «Екран-Віконні конструкції».

Товариство має довготермінові контракти з підприємства Франції на експорт власної продукції : Угода №2024/24/1 від 11.12.2024р. з фірмою “Nouveaux Etablissements Magri”, Угода №2025/3/1 від 02.01.2025р. з фірмою “GAUDELAS S.A.S.” , Угода №2025/15/2 від 09.01.2025р. та з фірмою "MALERBA".

На підприємстві ТзОВ «БКФ Техноліс ЛТД» використовується широкий спектр основних засобів, необхідних для забезпечення ефективної роботи та виробничого процесу, зокрема для деревообробки.

Їх можна класифікувати на дві основні групи: виробничого та невиробничого призначення [20].

Основні засоби виробничого призначення включають різноманітне обладнання, яке безпосередньо задіяне у виробничому процесі, а саме: деревообробні верстати, гідравлічні преси, сушильні камери та інше.

Основні засоби невиробничого призначення включають активи, що забезпечують комфортність умов праці. До них відносять меблі, оргтехніку, автомобілі та інше обладнання.

За обладнанням доглядають відповідні працівники, що тримають його в справності та за потреби ремонтують та вдосконалюють. Також за необхідності проводяться ремонтні роботи, як поточні, так і капітальні. Ці роботи проводять для покращення ефективності виробництва та роботи працівників, а також для вчасного впровадження інновацій, які значно полегшують роботу та роблять її прибутковою.

ТЗВО «ВКФ Техноліс ЛТД» є успішним та перспективним підприємством, яке займає гідне місце на ринку деревообробної промисловості та сприяє розвитку економіки регіону.

Особливість торгівельної діяльності підприємства полягає в гнучкому підході до задоволення потреб клієнтів, наданні послуг з індивідуального підбору продукції, а також ефективному логістичному супроводі поставок.

Підприємство прагне постійно розширювати ринки збуту, вдосконалювати торговельні процеси та зміцнювати партнерські відносини з дистриб'юторами та кінцевими споживачами. Як можна зрозуміти значну роль у реалізації продукції відіграють прямі продажі через мережу контрагентів та укладання контрактів із закордонними покупцями, зокрема з країн Європейського Союзу. Зараз основні партнери та покупці, це громадяни Франції, також значний відсоток продукції реалізується і на внутрішньому ринку.

Для підприємства важливе значення має організаційна структура, головне призначення якої, полягає в забезпеченні ефективної діяльності управлінського персоналу. З цього зрозуміло, що вона безпосередньо

пов'язана з виробничою структурою підприємства. Тож важливо розглянути структуру управління підприємством (Рис. 2.1.).



Рис. 2.1. Схема структури управління ТзОВ «ВКФ Техноліс ЛТД».

Як можна побачити організаційна структура ТзОВ «ВКФ Техноліс ЛТД» має ієрархічний характер та включає наступні рівні управління:

Перший рівень:

- Директор(1 особа) – здійснює загальне керівництво підприємством, визначає стратегію розвитку та представляє інтереси підприємства у зовнішніх відносинах.

Другий рівень:

- Головний бухгалтер(1 особа) – відповідає за організацію бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства.
- Інженер(1 особа) – відповідає за котельний підрозділ та забезпечує безперебійну роботу котельного обладнання та теплопостачання підприємства.
- Заввиробництва(1 особа) – відповідає за деревообробний цех, керує виробничим процесом у деревообробному цеху, забезпечує виконання виробничих планів та контроль якості продукції.

Третій рівень:

- Виробничий персонал(25 осіб)
- Допоміжний персонал(9 осіб)
- Інженерно-технічні працівники(8 осіб)

Загальна чисельність персоналу станом на 2023 рік – 46 осіб.

Особливості організаційної структури полягають в розподілі відповідальності, коли чітко визначено відповідальність кожного підрозділу та працівника, що сприяє ефективній роботі та оптимізації помилок, в спеціалізації, коли працівники мають можливість виконувати конкретні види робіт, що сприяє підвищенню професіоналізму та продуктивності. Також сюди відноситься керівництво, адже за кожним підрозділом є керівник і це дозволяє оперативно вирішувати виробничі питання та приймати обґрунтовані рішення. І ключовою особливістю є гнучкість, коли структура управління підприємством є досить гнучкою та дозволяє адаптуватися до змін на ринку та потреб виробництва.

Таким чином, проведений аналіз загальної характеристики діяльності підприємства дозволяє зробити висновок про його чітко структуровану організаційну модель, налагоджені виробничі процеси та орієнтованість на задоволення потреб як внутрішнього, так і зовнішнього ринків. Підприємство має сформовану управлінську вертикаль, що забезпечує оперативне прийняття рішень та ефективну координацію між структурними підрозділами.

Окрім виробничої діяльності, підприємство активно націлене на торговельний розвиток, що сприятиме його конкурентоспроможності на ринку. Завдяки багаторічному досвіду, стабільному партнерству з клієнтами та орієнтації на якість продукції, ТзОВ «ВКФ Техноліс ЛТД» утвердило себе як надійний гравець у своїй галузі. Його діяльність ґрунтується на раціональному поєднанні традицій виробництва та сучасних підходів до ведення бізнесу, що створює передумови для подальшого розвитку та виходу на нові ринки.

2.2. Аналіз рівня впровадження інноваційних технологій на підприємстві.

У сучасних умовах жорстокої конкуренції та нестабільного економічного середовища ключову роль у забезпечення ефективної діяльності підприємства відіграє рівень впровадження інноваційних технологій. Аналіз інноваційної активності дозволяє оцінити потенціал підприємства щодо розвитку, гнучкості виробничої системи та відповідності сучасним викликам ринку.

У цьому контексті важливою складовою загальної інноваційної спроможності є організаційно-технічний рівень підприємства.

Організаційно-технічний рівень підприємства являє собою комплексну характеристику, яка відображає ступінь інтеграції досягнень науково-технічного прогресу у виробничу діяльність [28].

До його основних елементів належать освоєння нових видів продукції, підвищення її якості, впровадження передових технологій, механізація та автоматизація виробництва, застосування принципів наукової організації праці, а також удосконалення управління й організації структури підприємства.

Одним із ключових критеріїв оцінки організаційно-технічного рівня є загальні витрати на виробництво продукції, які мають залишатися оптимальними при збереженні високої якості товарів [16].

Високий рівень організаційно-технічного розвитку вважається досягнутим тоді, коли підприємство демонструє здатність виробляти якісну продукцію за допомогою високотехнологічного обладнання, ресурсозберігаючих технологій та ефективної системи управління, що забезпечує стабільні економічні результати і створює підґрунтя для подальшого інноваційного зростання.

Також варто розглянути обсяги виробництва, реалізацію продукції та її вартість для аналізу організаційно-технічного рівня підприємства (Таб. 2.2.).

Рік	Назва виду продукції за ННП	Код продукції за ННП	Кількість виробленої продукції, т.	Кількість реалізованої продукції з власної сировини, т.	Вартість реалізованої продукції з власної сировини, тис. грн.
2021	Вироби столярні та конструкції будівельні, з деревини(крім вікон, дверей балконних та їх рам, дверей та їх коробок і порогів, паркету, опалубки для бетонних будівельних робіт, гонту і дранки покрівельних)	16.23.19.00	1383,5	1348,0	67211,3
2022			1602,4	1599,4	97417,4
2023			1732,15	17685,35	122807,4

Таблиця 2.2. Обсяг виробництва та вартість реалізованої продукції за період 2021-2023рр. (*Джерело: складено автором із звітів підприємства)

На основі даних таблиці спостерігається чітка позитивна тенденція до зростання обсягів як виробництва, так і реалізації продукції підприємства протягом 2021-2023 років. Зокрема, щорічне збільшення виробничих показників свідчить про підвищення виробничих потужностей підприємства, поліпшення організації виробничого процесу та активну реалізацію інноваційних управлінських та технологічних рішень, які сприяли підвищенню продуктивності.

Також важливо відзначити динамічне зростання вартості реалізованої продукції впродовж досліджуваного періоду. Це може бути наслідком як розширення обсягів продажу, так і зміни цінової політики підприємства, що, у свою чергу, вказує на адаптацію до ринкових умов та підвищення доданої вартості продукції. Така динаміка є свідченням ефективності діяльності підприємства, зростання його прибутковості та конкурентоздатності на ринку.

Особливої уваги заслуговує ситуація 2023 року, коли обсяг реалізованої продукції перевищив обсяг виробленої. Такий дисбаланс, як правило, пояснюється реалізацією залишків, що були накопичені на складах у попередні періоди. Це може свідчити про успішну маркетингову кампанію або зміну кон'юнктури ринку, що дозволило підприємству швидко реалізувати продукцію, яка раніше залишалася в запасах.

Для комплексної оцінки організаційно-технічного рівня ТзОВ «ВКФ Техноліс ЛТД» мною було проаналізовано основні показники, що відображають стан та динаміку розвитку підприємства з точки зору використання сучасних технологій, ресурсного забезпечення, рівня автоматизації та ефективності організації виробничих процесів. У межах цього аналізу було виділено чотири ключові аспекти, що дозволяють найповніше охарактеризувати інноваційний потенціал компанії.

1. Технічне забезпечення.

Підприємство демонструє високий рівень механізації виробничих процесів, що дає змогу значно підвищувати продуктивність праці та зменшити фізичне навантаження на персонал. Застосування енергоефективних технологій, зокрема повна відмова від використання природного газу, свідчить про свідоме прагнення до сталого розвитку. Відходи виробництва, такі як тирса та обрізки деревини, ефективно утилізуються: вони використовуються для сушіння пиломатеріалів, опалення виробничих приміщень, а також як джерело тепла для двох шкіл Снятинської ОТГ. Це не лише знижує витрати, а й мінімізує вплив на довкілля.

2. Організація виробництва.

Виробничі процеси організовані відповідно до вимог деревообробної галузі, з урахуванням ергономічності та безпеки робочих місць.

Дієва система управління підприємством забезпечує чітку координацію підрозділів і раціональне використання ресурсів. Важливою складовою є система якості продукції, що гарантує стабільність і відповідність кінцевої продукції міжнародним стандартам. Підтвердженням цього є наявність

міжнародного сертифікату СТБ від FCBA Institut Technologique(Франція) та сертифіката FSC ланцюга постачання сировини (SGSCH-COC-007041), що підтверджує прозорість і відповідальність у використанні деревини.

3. Кваліфікація персоналу.

На підприємстві працюють кваліфіковані спеціалісти, які постійно проходять внутрішнє навчання та підвищення кваліфікації. Запроваджено систему мотивації, яка включає преміювання працівників за продуктивність та якість виконаних робіт, що позитивно впливає на загальний рівень трудової дисципліни та зацікавленості в результатах діяльності.

4. Інноваційна діяльність.

Товариство впроваджує нові технології як у виробництво, так і в повторне використання сировини. Прикладом є зрощення заготовок з залишків виробництва або залишків відрізної дошки для створення повноцінних виробів – зокрема, сходинок зрощеного дерева, що мають підвищений попит на ринку.

Такий підхід дозволяє підприємству досягати оптимального використання ресурсів і сприяє впровадженню принципів циркулярної економіки. З огляду на результати аналізу, можна стверджувати, що організаційно-технічний рівень підприємства відповідає сучасним вимогам галузі.

ТЗОВ «ВКФ Техноліс ЛТД» є сучасним виробничим підприємством, яке не лише дотримується вимог екологічності та ефективності, а й активно впроваджує інноваційні технології у всі етапи своєї діяльності. Інновації реалізуються не лише у процесі виготовлення продукції, але й у використанні обладнання, системі управління та організації виробничого процесу. Такий підхід забезпечує зростання продуктивності, раціональне використання ресурсів та відповідність сучасним ринковим стандартам.

З метою детального вивчення стану інноваційної діяльності підприємства та оцінки рівня впровадження новітніх технологій у процес

виробництва та реалізації продукції, мною було застосовано комплексний підхід, що включав чотири основні методи дослідження:

- аналіз літературних джерел і документації;
- опитування персоналу;
- безпосереднє спостереження;
- SWOT-аналіз.

Перший етап дослідження передбачав аналіз літературних джерел та внутрішню документацію підприємства. Що дало змогу ознайомитися зі специфікою його діяльності, структурою виробничих процесів, а також сучасними тенденціями у деревообробній галузі.

У процесі вивчення матеріалів було опрацьовано інформацію із фінансової та аналітичної звітності, публікації про галузь, а також офіційний веб-сайт підприємства, де представлено певний перелік продукції та послуг, що надає підприємство [32].

Другим методом який я використала стало опитування співробітників підприємства, проведене під час проходження виробничої практики. Особлива увага приділялася спілкуванню з керівником практики(головним бухгалтером), директором, технічними спеціалістами та працівниками виробничих цехів. Отримані відповіді дозволили сформувати повне уявлення про впроваджені інновації, їх вплив на діяльність підприємства та перспективи розвитку.

Третім методом виступило безпосереднє спостереження, яке дало змогу оцінити реальний стан технічного оснащення, організацію робочих місць, використання простору, рівень автоматизації процесів і дотримання вимог безпеки. Цей етап дозволив побачити, як саме реалізуються інноваційні рішення у практичній площині.

Четвертий і заключний метод, який я використала це SWOT-аналіз.

SWOT-аналіз є ефективним інструментом стратегічного планування, який дозволяє оцінити сильні та слабкі сторони підприємства, а також ідентифікувати можливості та загрози, що існують на ринку [45].

SWOT-аналіз подається у вигляді таблиці (Таб 2.3.).

Сильні сторони(Strengths)	Слабкі сторони(Weaknesses)
1.Висока якість продукції: використання високоякісної сировини та сучасних технологій забезпечує високу якість та довговічність продукції.	1.Залежність від постачальників: підприємство залежне від постачальників сировини.
2.Нове обладнання: дозволяє підприємству ефективно виробляти продукцію та раціонально використовувати ресурси.	2.Обмежені маркетингові можливості: в підприємства недостатньо розвинутий маркетингова та рекламна політика.
3.Кваліфікований персонал: забезпечує високу якість виробництва та ефективне виконання робіт.	
4.Сертифікація продукції.	
5.Унікальність виробництва.	
6.Енергоефективність.	
Можливості(Opportunities)	Загрози(Threats)
1.Розширення ринків збуту: підприємство має можливість розширюватися на нові ринки збуту, як внутрішні так і зовнішні.	1.Посилення конкуренції.
2.Зростання попиту на екологічно чисту продукцію: зараз саме спостерігається поширення цього попиту, що сприяє умовам для розвитку підприємства.	2.Зміни в законодавстві: зміни щодо регулювання деревообробною промисловістю, можуть створити додаткові труднощі підприємству.
3.Впровадження нових технологій, інновацій.	3.Дефіцит кваліфікованих кадрів.
4.Розвиток співпраці: співпраця з іншими підприємствами дає можливість розширення та залучення інвестицій.	

Таблиця 2.3. SWOT-аналіз діяльності підприємства ТзВО «ВКФ Техноліс ЛТД» для дослідження його інноваційності. (*Джерело: складено автором)

Відповідно до результатів SWOT-аналізу та проведеного дослідження, можна виділити декілька ключових інноваційних технологій, які активно використовує ТзОВ «ВКФ Техноліс ЛТД» у своїй виробничій діяльності.

1. Виробництво клеєного дубового бруса.

ТзВО «ВКФ Техноліс ЛТД» використовує знання та досвід сім'ї Рево, професіоналізм якої широко відомий у Франції з 1950 року з поєднанням нових технологій та інновацій. Це використання технологій склеювання ламелей під тиском з різним напрямом волокон, що забезпечує високу міцність, стабільність розмірів та довговічність бруса порівняно з цільною деревиною. Процес склеювання ламелей здійснюється на сучасному обладнанні, деякі процеси з виробництва також проводяться на вдосконаленому під виробництво обладнанні. На підприємстві є обов'язковим використання інноваційного обладнання, адже виробничий процес є складним та довготривалим, він триває 4-5 місяці. Сировину розпилюють, витримують в сушильних камерах до відносної вологості не більше 13%. Частинки клеєного бруса(ламелі - «річні кільця») склеюються спеціальним екологічно чистим клеєм, що не тільки додає міцності бруса, але й дозволяє деревині «дихати». Кількість ламелей може варіюватися у різних кількостях, а товщина бруса може досягати 200мм.



Рис. 2.2. Клеєний дубовий брус [32].

ТзВО «ВКФ Техноліс ЛТД» використовує деревину високої якості, яка проходить ретельний відбір та обробку, а також на підприємстві діє практика використання сировини та заготовок, що залишаються від інших виробництв,

де використовують таку саму деревину. Клеєний брус відповідає всім вимогам якості та проходить регулярний контроль якості.

Розміри клеєного дубового бруса, що можна придбати на підприємстві наведені в таблиці (Таб. 2.4.).

Габарити	Розміри
Ширина(А), мм	66/75/86/95/114/134/154
Товщина(В), мм	48/50/63/70/86
Довжина(С), мм	470-6000

Таблиця 2.4. Розміри клеєного дубового бруса.

*(*Джерело: складено автором)*

2. Виготовлення дерев'яних сходів.

Виготовлення дерев'яних сходів на підприємстві ТзВО «ВКФ Техноліс ЛТД» базується на індивідуальному підході до кожного замовлення, що передбачає врахування як особистих побажань клієнта, так і архітектурних особливостей приміщення. Поєднання багаторічного досвіду, високої кваліфікації працівників та застосування сучасного імпортованого промислового обладнання забезпечує створення надійних, ергономічних та естетичних привабливих сходових конструкцій.

Підприємство здійснює повний цикл виготовлення сходів – від проектування, вибору матеріалів і попередньої обробки деревини до остаточного монтажу готового виробу на об'єкті замовника. Такий підхід гарантує контроль якості на кожному етапі виробництва та відповідність продукції міжнародним стандартам.

Асортимент дерев'яних сходів, які пропонує ТзВО «ВКФ Техноліс ЛТД», охоплює широкий спектр конструкцій і дизайнерських рішень. Основною сировиною для виготовлення слугує добірна деревина дуба, яка проходить усі етапи технологічної підготовки, включаючи сушіння, обробку та калібрування. Для склеювання елементів застосовується екологічно

безпечний натуральний клей, що забезпечує високу міцність з'єднань і довговічність готової продукції.

Завдяки гнучкому підходу до проектування кожен клієнт має можливість отримати унікальний виріб, який відповідатиме технічним та естетичним вимогам.

3. Виготовлення дубових під сходинок.

Ця продукція виготовляється з використанням залишкової сировини, що дозволяє підприємству реалізовувати принцип безвідходного виробництва. Пропонуються різні варіанти під сходинок – як цільні, так і зрощені, у різних розмірах.

4. Впровадження нової системи управління виробництвом.

З 2022 року підприємство інтегрувало гнучку систему управління виробничими процесами, яка дозволяє контролювати всі етапи виготовлення продукції та оперативно реагувати на зміни у попиту чи обсягах замовлень.

5. Впровадження екологічних рішень.

Підприємство демонструє стійке прагнення до інноваційного розвитку, не лише вдосконалюючи технології виробництва та розширюючи асортимент продукції, але й активно впроваджуючи екологічно чисті рішення. Так у 2024 році підприємство зробило значний крок до енергетичної незалежності, встановивши сонячні батареї.

Загальна сума інвестицій у придбання та встановлення сонячних батарей склала 2 000 000 гривень.

Економічна ефективність та екологічні переваги:

- Річна генерація електроенергії сонячними батареями оцінюється в 1 000 000 гривень.
- Термін окупності = Загальні інвестиції / Річна економія(або дохід).

Термін окупності = 2 000 000грн. / 1 000 000грн. = 2 роки.

- Після окупності, починаючи з 2026 року, підприємство буде ближчим до електронезалежності, що дозволить значно скоротити витрати на електроенергію.
- Надлишок виробленої електроенергії планується реалізовувати, що стане додатковим джерелом доходу для підприємства.
- Використання сонячних батарей сприяє зменшенню викидів парникових газів та мінімізує негативний вплив на довкілля.

Встановлення сонячних батарей є яскравим прикладом інноваційного підходу ТзВО «ВКФ Техноліс ЛТД» до ведення бізнесу. Впровадження екологічно чистих технологій підвищує конкурентоспроможність підприємства на ринку та покращує його імідж. Такі рішення демонструють прагнення підприємства до сталого розвитку та відповідального ставлення до довкілля.

Аналіз інноваційних технологій, що впроваджувалися на ТзВО «ВКФ Техноліс ЛТД», засвідчує високий рівень їх впровадження та організаційно-технічний розвиток підприємства, орієнтованість на екологічну відповідальність та прагнення до сталого зростання. Підприємство демонструє системний підхід до модернізації виробництва, що охоплює впровадження нових технологій, підвищення енергоефективності, використання екологічно чистих матеріалів і раціональне використання ресурсів.

Значним прикладом інноваційної ініціативи стало встановлення сонячних батарей, що забезпечить підприємству через певний час енергетичну незалежність та сприятиме зменшенню впливу на довкілля. Застосування екологічних та технологічних рішень підтверджує стратегічне бачення керівництва й готовність адаптуватися до вимог сучасного ринку.

Для забезпечення конкурентоспроможності та посилення інноваційного потенціалу доцільно зосередити зусилля на розширенні асортименту продукції, удосконаленні технологій виробництва, а також розвитку маркетингової стратегії.

2.3. Оцінка результатів впливу інновацій на основні показники діяльності підприємства.

У ринковій економіці інноваційна діяльність підприємств виступає не лише інструментом технічного оновлення, а й важливим фактором формування конкурентних переваг, особливо в галузі торгівлі. Зміни, зумовлені впровадженням інноваційних технологій, охоплюють широкий спектр аспектів: від удосконалення логічних процесів і цифровізації збуту до адаптації бізнес-моделі до нових вимог споживача.

Для підприємств діяльність яких пов'язана з торгівлею це особливо актуально, оскільки саме інновації забезпечують можливість оперативно адаптуватися до нових вимог клієнтів, підвищити якість обслуговування та оптимізувати внутрішні процеси [29].

Проте сам факт впровадження технологічних нововведень ще не гарантує успіху. Важливою складовою управлінської діяльності стає оцінка впливу інноваційних технологій на основні показники діяльності підприємства.

Роль такого оцінювання полягає, передусім, у забезпеченні системного підходу до аналізу результативності впроваджених рішень та визначенні їхнього практичного ефекту [12].

Важливі функції, які виконує оцінювання впливу інноваційних технологій на основні показники діяльності підприємства:

1. Аналітична функція – дозволяє зафіксувати, наскільки застосування конкретної інновації вплинуло на ключові показники торгівельної діяльності: обсяг продажу, середній чек, швидкість обслуговування, рівень повернень, клієнтську лояльність тощо.
2. Прогностична функція – оцінка дає змогу зробити висновки про доцільність подальшого масштабування інновації, визначити перспективи її використання в нових сегментах ринку або підрозділах підприємства.

3. Управлінська функція – результати аналізу впливу інновацій формують основу для ухвалення стратегічних рішень щодо інвестицій, кадрової політики, технічного переоснащення чи зміни бізнес-моделі.
4. Економічна функція – дозволяє виявляти, які інноваційні заходи дали найбільший економічний ефект.
5. Адаптаційна функція – уможлиблює гнучке реагування на зовнішні зміни, наприклад, у поведінці споживачів, технологічному середовищі або законодавчому полі, через корекцію застосованих інноваційних підходів.

Оцінка впливу інноваційних технологій – це не лише інструмент контролю, але й важливий елемент стратегічного менеджменту.

Можна виділити декілька ключових напрямів оцінки впливу інновацій на основні показники діяльності підприємства, які згруповані в таблиці (Таб. 2.5.).

Напрямок оцінювання	Характеристика
Оцінка динаміки обсягів реалізації продукції	Порівняння показників до та після впровадження інновацій.
Вивчення змін у структурі витрат та збут	Визначення ефективності нових інструментів логістики, маркетингу тощо.
Аналіз рівня задоволеності клієнтів	Вивчаються відгуки, повторні покупки, рівень повернень товару.
Оцінка розширення ринку збуту	Наявність нових клієнтів, вихід на нові ринки, регіони.
Фінансові показники	Зростання прибутковості, рентабельності, продажів.

Таблиця 2.5. Ключові напрями оцінки інноваційних технологій основних показників діяльності підприємства та їх характеристика.

(*Джерело: складено автором)

Такі оцінки можуть базуватися як на кількісних, так і на якісних показниках. Для кількісного аналізу застосовуються методи порівняльної динаміки, коефіцієнтного аналізу, а також індексні методи. Якісний підхід полягає в опитуваннях споживачів, співробітників, оцінці репутації бренду на ринку тощо.

Застосування комплексного підходу дозволяє отримати об'єктивну картину ефективності інновацій у торгівельній сфері, визначити зони росту та загрози, а також сформулювати подальші напрямки розвитку.

Підприємство ТЗВО «ВКФ Техноліс ЛТД» демонструє високий рівень інноваційної активності, що безпосередньо впливає на ефективність торгівельної діяльності. Після впровадження автоматизованої системи обліку замовлень, підприємство зменшило час обробки замовлень на 25%.

Окремо слід відзначити вплив екологічних інновацій – зокрема, встановлення сонячних батарей, що не лише оптимізувало витрати на енергозабезпечення, але й стало частиною іміджу підприємства як екологічно відповідального виробника, що підвищує його привабливість для європейських партнерів.

Оцінка впливу інноваційних технологій на діяльність підприємства неможлива без врахування показників фінансової звітності, оскільки саме вони дають змогу об'єктивно оцінити ефективність, прибутковість та ресурсну стабільність ТЗВО «ВКФ Техноліс ЛТД».

Фінансовий стан суб'єкта господарювання є інтегральним відображенням результатів взаємодії внутрішніх і зовнішніх факторів, зокрема в сфері інновацій. Він формується під впливом структури активів, джерел фінансування, обсягів виробництва та реалізованої продукції, а також рівня витрат та технологічних інновацій [37].

Для більшої наочності мною було проведено аналіз основних фінансових показників ТЗВО «ВКФ Техноліс ЛТД» за 2022-2023 роки на основі балансу і звіту про фінансові результати, які згруповано в таблиці (Таб. 2.6.).

№ з/п	Показник	2022 рік	2023 рік	Відхилення	
				Відносне	Абсолютне
1	2	3	4	5	6
1.	Основні засоби (на кінець року)				
	➤ Залишкова вартість, тис. грн.	1357,0	3035,6	123,69%	1678,6
	➤ Первісна вартість, тис. грн.	6805,0	8937,0	31,33%	2132,0
	➤ Знос, тис. грн.	5448,0	5901,4	8,32%	453,4
2.	Обсяг виробництва, кг.	1602400,0	1732150,0	8,10%	129750,0
3.	Готова продукція, тис. грн. (на кінець року)	4135,0	3210,0	-22,37	-925,0
4.	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис. грн. (на кінець року)	7780,8	11491,0	47,68%	3710,2
5.	Дебіторська заборгованість за розрахунки з бюджетом, тис. грн. (на кінець року)	3629,0	4323,0	19,13%	694,0
6.	Гроші та їх еквіваленти, тис. грн. (на кінець року)	13032,9	24138,2	85,21%	11105,3
7.	Чисельність персоналу, чол. (на кінець року)	47	46	-2,13%	-1
8.	Власний капітал, тис. грн. (на кінець року)	1909,0	1909,0	0%	0
9.	Короткострокові кредити банків, тис. грн. (на кінець року)	4451,6	4469,4	0,40%	17,8
10.	Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис. грн. (на кінець року)	2831,0	6570,4	132,09%	3739,4
11.	Поточні зобов'язання за розрахунками, тис. грн.(на кінець року):				
	➤ З бюджетом, тис. грн.	470,9	611,7	29,90%	140,8
	➤ Зі страхуванням, тис. грн.	44,1	25,2	-42,86%	-18,9
	➤ З оплати праці, тис. грн.	92,9	179,6	93,33%	86,7
12.	Дохід від реалізації продукції(товари, роботи, послуги) , тис. грн.	97974,9	124367,4	26,94%	26392,5
13.	Чистий дохід від реалізації продукції(товари, роботи, послуги) , тис. грн.	97417,4	122807,4	26,06%	25390,0
14.	Собівартість реалізованої продукції(товари, роботи, послуги) , тис. грн.	87524,2	109906,0	25,56%	22381,8
15.	Загальна сума витрат, тис. грн.	87524,2	109906,0	25,56%	22381,8
16.	Податок на прибуток, тис. грн.	1881,1	2603,0	38,37%	721,9
17.	Чистий прибуток, тис. грн.	8569,6	11858,4	38,38%	3288,8

Таблиця 2.6. Основні техніко-економічні показники діяльності ТЗОВ «ВКФ Техноліс ЛТД», за 2022-2023 роки. (*Джерело: складено автором)

Отримані дані дозволили виділити основні тенденції в діяльності підприємства:

1. Аналіз динаміки основних засобів:

- Залишкова вартість. Зростання залишкової вартості основних засобів на 123,69% свідчить про значне оновлення та модернізацію матеріально-технічної бази підприємства.
- Первісна вартість. Збільшення первісної вартості на 31,33% підтверджує факт придбання нового обладнання та розширення виробничих потужностей.
- Знос. Незначне зростання зносу(8,32%) свідчить про ефективне використання та своєчасне обслуговування основних засобів.

2. Аналіз обсягів виробництва та реалізації:

- Обсяг виробництва. Збільшення обсягу виробництва на 8,10% свідчать про позитивну динаміку розвитку підприємства та зростання продуктивності праці.
- Готова продукція. Зменшення вартості готової продукції на кінець року(-22,37%) може свідчити про збільшення обсягів реалізації або зміни в політиці формування запасів.
- Дохід від реалізації. Зростання доходу від реалізації на 26,94% та чистого доходу на 26,06% є прямим наслідком збільшення обсягів виробництва та ефективної маркетингової політики.

3. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості:

- Дебіторська заборгованість. Значне зростання дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги(47,68%) та за розрахунки з бюджетом(19,13%) потребує детального аналізу причин виникнення та ефективності заходів щодо її стягнення.
- Кредиторська заборгованість. Збільшення цього показника за товари, роботи, послуги(132,09%) може свідчити про

використання підприємством кредитних ресурсів для фінансування своєї діяльності.

4. Аналіз інших фінансових показників:

- Гроші та їх еквіваленти. Значне збільшення грошових коштів на рахунках підприємства(85,21%) свідчить про його фінансову стабільність та здатність виконувати свої зобов'язання.
- Персонал. Незначне зменшення чисельності персоналу(-2,13%) пов'язане з оптимізацією штату.
- Власний капітал. Збереження власного капіталу на незмінному рівні свідчить про стабільність фінансового стану підприємства та відсутність значних змін у структурі його балансу.
- Короткострокові кредити. Незначне збільшення показника(0,40%) свідчить про використання підприємством кредитних ресурсів для поповнення облікових коштів.
- Собівартість реалізованої продукції. Зростання показника(25,56%) є пропорційним до зростання обсягів виробництва та реалізації.
- Податок на прибуток. Збільшення податку є наслідком зростання прибутку підприємства.
- Чистий прибуток. Значне зростання чистого прибутку(38,38%) свідчить про ефективну діяльність підприємства та його здатність генерувати прибуток.

Також можна відзначити незначне зменшення чисельності персоналу (-2,13%) що, ймовірно, пов'язане з оптимізацією витрат без втрати виробничої потужності.

Водночас, на тлі загального зростання слід звернути увагу на ріст дебіторської(+47,68%) та кредиторської(+132,09%) заборгованості. Що вимагає посилення фінансового контролю та аналізу платоспроможності контрагентів.

Рациональне управління фінансовими ресурсами є ключовим чинником успішного впровадження інноваційної діяльності на підприємстві. Адже прибутковість не лише свідчить про ефективність основної діяльності, а й визначає можливості для фінансування інноваційних проєктів.

Оцінка прибутковості підприємства – це комплексний аналіз фінансових показників, який дозволяє визначити рівень прибутку, що отримує підприємство від своєї діяльності [5].

Оцінка прибутковості ТзВО «ВКФ Техноліс ЛТД» за 2022-2023 роки включає розрахунок та інтерпретацію різноманітних показників, як:

1. Валовий прибуток: різниця між доходами від реалізації та її собівартості [30].

2022 рік: $97974,9(\text{тис. грн.}) - 87524,2(\text{тис. грн.}) = 10450,7(\text{тис. грн.})$

2023 рік: $124367,4(\text{тис. грн.}) - 109906,0(\text{тис. грн.}) = 14461,4(\text{тис. грн.})$

2. Чистий прибуток: частина прибутку, яка залишилася після сплати всіх податків та інших обов'язкових платежів [1].

3. Рентабельність: відносний показник, який характеризує ефективність використання ресурсів підприємства для отримання прибутку.

Рентабельність продажів(відношення чистого прибутку до чистого доходу від реалізації) [22].

2022 рік: $8569,6(\text{тис. грн.}) \div 97417,4(\text{тис. грн.}) = 0,088(\text{тис. грн.}) * 100\% = 8,8\%$

2023 рік: $11858,4(\text{тис. грн.}) \div 122807,4(\text{тис. грн.}) = 0,097(\text{тис. грн.}) * 100\% = 9,7\%$

Рентабельність власного капіталу(відношення чистого прибутку до вартості власного капіталу що множиться на 100%) [22].

2022 рік: $(8569,6(\text{тис. грн.}) \div 1909,0(\text{тис. грн.}) * 100\% = 448,8\%$

2023 рік: $11858,4(\text{тис. грн.}) \div 1909,0(\text{тис. грн.}) * 100\% = 621,1\%$

Загалом, проведений аналіз дозволяє дійти висновку, що впровадження інноваційних технологій позитивно вплинуло на фінансові результати підприємства, підвищило його прибутковість, ефективність використання ресурсів і конкурентоспроможність на ринку. Зростання показників валового та чистого капіталу, а також покращення рентабельності продажів і власного капіталу, свідчать про стабільне фінансове становище ТзВО «ВКФ Техноліс ЛТД» та здатність підприємства ефективно реалізувати свою діяльність навіть в умовах динамічного ринкового середовища.

Узагальнюючи результати оцінки впливу інноваційних технологій на основні показники діяльності ТзВО «ВКФ Техноліс ЛТД», можна констатувати, що стратегічне впровадження технологічних рішень стало важливим інструментом забезпечення конкурентоспроможності, стабільного зростання та фінансової ефективності підприємства. Протягом 2022-2023 років підприємство продемонструвало позитивну динаміку у більшості ключових показників: зросли обсяги реалізації, чистий та валовий прибуток, покращились рентабельність діяльності, ефективніше стали використовуватися виробничі ресурси.

Інновації в організаційно-технічному забезпеченні, нововведення в роботі з замовленнями та обліком, екологічна модернізація – усе це сприяло зміцненню позицій ТзВО «ВКФ Техноліс ЛТД» на ринку. Водночас, аналіз показав наявність потенціалу для подальшого розвитку, особливо у сфері маркетингу та взаємодії зі споживачем.

2.4. Обґрунтування виявлених проблем щодо застосування інновацій на підприємстві.

Впровадження інновацій – це не лише рушійна сила зростання та конкурентоспроможності підприємства, але й складний процес, що потребує постійного моніторингу та аналізу.

Виявлення проблем, які виникають під час реалізації інноваційної стратегії, є надзвичайно важливим етапом, адже саме завдяки цьому можна своєчасно скоригувати управлінські рішення, запобігти втратам, посилити ефективність інноваційних ініціатив та забезпечити сталий розвиток. Без належного аналізу й обґрунтування таких проблем зростає ризик недостатньої реалізації потенціалу інновацій або навіть повного провалу змін.

Реалізація інновацій значною мірою зумовлена особливостями функціонування самої організації. Ті компанії, які оперативнo адаптуються до нових управлінських підходів і активно впроваджують сучасні методики, демонструють вищий рівень готовності до інновацій та володіють розвиненим інноваційним потенціалом.

Однак окрім цього потенціалу, успішне запровадження новацій забезпечується й низкою інших чинників. Зокрема, необхідна наявність внутрішнього джерела креативних ідей, адже без генерації нового неможливий розвиток. Також важливим є ефективна система аналізу та відбору проектів, налагодження управління інноваційною діяльністю, контроль за реалізацією ініціатив, відповідність інновацій стратегічним орієнтирам підприємства, чітке розподілення відповідальності між працівниками, а також орієнтація на потреби ринку.

Проведений аналіз діяльності ТзВО «ВКФ Техноліс ЛТД» в попередніх пунктах, підтвердив позитивну динаміку впровадження інноваційних технологій. Оновлення основних засобів, зростання виробничих потужностей, збільшення чистого прибутку та покращення рентабельності діяльності є безперечними свідченнями ефективного використання інновацій.

Проте, незважаючи на ці успіхи, було виявлено низку проблемних аспектів, які потребують окремого розгляду та усунення задля забезпечення стійкого розвитку підприємств в довгостроковій перспективі.

1. Надмірне зростання дебіторської та кредиторської заборгованості.

Незважаючи на загальне зростання прибутковості та позитивну динаміку основних фінансових показників, значне збільшення

дебіторської заборгованості(+47,68%) та особливо кредиторської(+132,09%) свідчить про наявність фінансових ризиків і недосконале управління грошовими потоками. Це може свідчити про затримки з платежами з боку клієнтів або надмірне використання зовнішнього фінансування, що знижує загальну ліквідність підприємства. Для ефективного впровадження інновацій необхідно забезпечити стабільність фінансових ресурсів і запровадити жорсткіші критерії платоспроможності контрагентів.

2. Недостатня маркетингова активність. Хоча підприємство демонструє позитивну динаміку обсягів реалізації та чистого доходу, поточний рівень маркетингової діяльності не дозволяє повною мірою реалізувати потенціал нововведень. Відсутність системної стратегії з просування продукції, слабка цифрова присутність та недостатнє формування іміджу екологічного бренду обмежують можливості виходу на нові ринки та формування лояльності клієнтської бази.
3. Недостатній рівень персоналізації обслуговування клієнтів. Відсутність глибокої аналітики клієнтської бази обмежує можливості для персоналізованих пропозицій, що, у свою чергу, знижує ефективність продажів і повторних замовлень.
4. Виклики в управлінні персоналом. Незначне скорочення чисельності працівників(-2,13%) при збільшенні обсягів діяльності може свідчити про підвищення навантаження на штат або автоматизацію окремих процесів. Водночас інновації вимагають підвищення цифрової грамотності персоналу та регулярного навчання, зокрема у сфері роботи з новим обладнанням, програмним забезпеченням та сервісом.
5. Обмежена гнучкість продуктового асортименту. Незважаючи на позитивні фінансові показники, аналіз ринкових тенденцій вказує на потребу розширення асортименту та орієнтацію на нові споживчі сегменти. Відсутність достатнього рівня продуктових інновацій може уповільнити темпи зростання в майбутньому.

Варто зауважити, що ключову роль у результативності запровадження інновацій відіграють саме працівники підприємства та їх ставлення до змін. Саме тому однією з пріоритетних задач управлінців у процесі впровадження новацій є формування внутрішньої мотивації колективу до сприйняття змін. Це включає усвідомлення працівниками важливості інновацій для виробництва та економічного зростання, розуміння їхньої значущості як для підприємства, так і на особистому рівні, а також бачення власної участі в реалізації нововведень.

Ставлення працівників до інновацій може варіюватися від ентузіазму та активної участі до повного спротиву. До основних форм реакції належать: підтримка змін, нейтральне сприйняття, байдужість, відкритий опір, активна протидія та деструктивна поведінка, зокрема ігнорування нововведень [35].

Виявлення таких або інших проблем і цілеспрямоване їх усунення є критично важливими для забезпечення ефективності інноваційного процесу. Саме з цією метою, для подолання виявлених труднощів і підвищення результативності інноваційної діяльності, рекомендую реалізувати наступні заходи:

1. Розвиток маркетингової стратегії. Підприємству доцільно розробити повноцінну маркетингову політику, що включатиме активну цифрову присутність, участі у галузевих виставках, створення відео- і фото-каталогів продукції, а також просування екологічного іміджу бренду на внутрішньому та зовнішньому ринках.
2. Поглиблення аналітики клієнтської бази. Використання інструментів для сегментації покупців, аналізу повторних замовлень і формування персоналізованих пропозицій.
3. Оптимізація дебіторсько-кредиторської політики. Підвищення платіжної дисципліни партнерів, зменшення фінансових ризиків, впровадження прозорих умов співпраці.
4. Інвестиції у персонал і навчання. Посилення внутрішніх програм підвищення кваліфікації співробітників, особливо в частині цифрової

грамотності, клієнтського сервісу та роботи з інноваційним обладнанням.

5. Розширення асортименту і продуктова інновація. Відповідно до ринкових тенденцій, доцільним є розгляд нових сегментів продукції.

Запропоновані заходи спрямовані на системне зміцнення внутрішніх і зовнішніх аспектів діяльності підприємства: від покращення взаємодії з клієнтами й партнерським середовищем до розвитку кадрового потенціалу та удосконалення продуктового профіля. Реалізація цих ініціатив дозволить не лише підвищити конкурентоспроможність підприємства, а й забезпечити довготривалу інноваційну динаміку, здатну відповідати сучасним викликам ринку.

Таким чином, стратегічно зважене та персонал орієнтоване управління інноваційною діяльністю здатне стати джерелом стійкого розвитку, економічної гнучкості та ринкових переваг.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ТОРГІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

3.1. Пропозиції щодо впровадження сучасних інноваційних рішень у торгівельну діяльність.

В умовах постійних змін у глобальній економіці та зростаючої конкуренції на ринку товарів і послуг підприємства, зокрема в Україні, змушені шукати ефективні шляхи зниження витрат та підвищення продуктивності. Одним із найважливіших інструментів досягнення цих цілей виступають інноваційні технології, які відіграють ключову роль у підвищенні конкурентоспроможності компанії, стимулюванні економічного зростання та формуванні нових стратегій розвитку.

Науково-технічний прогрес сьогодні неможливий без активного впровадження інтелектуального продукту, що виникає в результаті інноваційної діяльності. Залежно від цільового спрямування інновації поділяються на продуктові – нові товари, матеріали, технологічні компоненти – та процесні, що включають модернізацію методів організації виробництва, управління і реалізації продукції [21].

Обидва типи мають вагоме значення для модернізації діяльності підприємств та підвищення їх рентабельності.

ТзВО «ВКФ Техноліс ЛТД» функціонує у динамічному конкурентному середовищі, де споживачі вимагають інноваційності, якості та адаптивності.

Для подальшого розвитку підприємство має враховувати зміну потреб клієнтів та впроваджувати сучасні інноваційні рішення, які охоплюють не лише виробничу сферу, але й маркетинг, логістику, фінанси та управління персоналом. Інновації стають невід'ємною частиною не лише стратегічного планування, а й повсякденної операційної діяльності.

Важливим аспектом інноваційного управління є усвідомлення його не лінійності та складності, що вимагає гнучкості мислення, прогнозування, творчого підходу та готовності до ризику. Саме тому все більшого значення набуває використання економіко-математичних методів, аналітики, а також управлінської інтуїції та досвіду для розробки ефективних напрямів розвитку підприємства.

Для забезпечення довгострокового зростання та стабільності ТзВО «ВКФ Техноліс ЛТД» доцільно зосередити зусилля на виявленні ключових можливостей і перешкод, пов'язаних з удосконаленням торгівельної діяльності через впровадження інновацій. Це дозволить не лише підвищити прибутковість і рентабельність підприємства, а й зміцнить його позиції на українському та європейському ринках.

Впровадження інноваційних технологій є важливим етапом у розвитку підприємства, проте цей процес супроводжується як новими можливостями, так і певними викликами. Розгляд цих аспектів дає змогу комплексно оцінити

перспективи удосконалення торгівельної діяльності підприємства ТзВО «ВКФ Техноліс ЛТД».

Ключові можливості та перешкоди впровадження інновацій можна згрупувати у вигляді таблиці (Таб. 3.1.).

Можливості	Перешкоди
Підвищення ефективності виробничих та торговельних процесів	Висока вартість впровадження інновацій
Покращення якості продукції та обслуговування	Опір персоналу до змін
Зміцнення конкурентних позицій підприємства на ринку	Низький рівень кваліфікації працівників
Розширення ринків збуту	Нестача технічної інфраструктури
Впровадження нових товарів та послуг, адаптованих до змін потреб споживачів	Відсутність досвіду впровадження певних інновацій

Таблиця 3.1. Можливості та перешкоди впровадження інноваційних технологій у торгівельну діяльність ТзВО «ВКФ Техноліс ЛТД». (*Джерело: складено автором)

Проведений аналіз у таблиці 3.1. свідчить про наявність як істотних перешкод, так і перспективних можливостей удосконалення торгівельної діяльності ТзВО «ВКФ Техноліс ЛТД» за рахунок впровадження інноваційних технологій.

Серед найважливіших можливостей варто виділити:

- Зростання ефективності операційної діяльності завдяки автоматизації бізнес-процесів.
- Покращення якості продукції та сервісу, що підвищує рівень задоволеності клієнтів і лояльність до бренду.

- Розширення ринкової присутності, вивчення можливості цифрового виходу на платформи збуту товару на різних ринках та онлайн-продажі.
- Адаптація до змінних запитів споживачів, що дає змогу залишатися конкурентоспроможним на динамічному ринку.
- Залучення нових клієнтських сегментів через диференціацію товару та послуг.

Ці переваги та можливості сприятимуть підвищенню рентабельності та прибутковості підприємства, як уже було доведено попереднім аналізом фінансових показників.

Водночас підприємство зіштовхується та може стикнутися з низкою викликів, які стримують активне впровадження інновацій:

- Висока початкова вартість модернізації технологічного парку.
- Недостатній рівень інноваційної культури серед персоналу, що проявляється у спротиві до змін.
- Дефіцит кваліфікованих кадрів для реалізації рішень інформаційних технологій та управління цифровими інструментами.
- Інфраструктурна недостатність у частині технологічної готовності до цифровізації.
- Відсутність системного досвіду інноваційної трансформації.

Успішне подолання зазначених бар'єрів відкриває для ТзВО «ВКФ Техноліс ЛТД» значний потенціал для стратегічного розвитку.

Інновації здатні стати рушієм удосконалення торгівельної діяльності, але їх впровадження потребує зваженого підходу, системної підготовки, інвестицій у людський капітал та технічну модернізацію.

Сучасні інноваційні рішення для покращення торговельної діяльності, які можуть бути адаптовані до специфіки ТзВО «ВКФ Техноліс ЛТД»:

- Впровадження системи планування ресурсів підприємства для комплексної автоматизації управлінських, логістичних та фінансових процесів.
- Використання системи управління взаємовідносинами з клієнтами для ефективного управління взаємодією з покупцем та побудови довгострокових ділових відносин.
- Застосування штучного інтелекту для аналізу ринку, прогнозування попиту та оптимізації цінової політики.
- Розгортання електронної платформи для онлайн-продажу продукції, що включає інструменти 3D-візуалізації, калькулятор вартості та інтегровані платіжні рішення.
- Використання технологій Інтернету речей для моніторингу стану обладнання в реальному часі, що дозволяє зменшити простоїв та запобігти аваріям.
- Використання автоматичних систем контролю якості продукції, які значно знижують ризики виробничого браку.
- Система аналітики поведінки користувачів у мережі для вдосконалення рекламних кампаній і персоналізації комунікації з клієнтами.
- Запровадження цифрового маркетингу через контекстну рекламу та просування в соціальних мережах, що дозволяє суттєво розширити аудиторію і сформувати позитивний імідж бренду.

Ці рішення не лише покращують операційні показники, а й створюють платформу для цифрової трансформації підприємства в довгостроковій перспективі. Вивчення потенціалу інновацій у сфері торгівлі для промислових підприємств, зокрема деревообробної галузі, відкриває значні перспективи для підвищення конкурентоспроможності та оптимізації бізнес-процесів.

Проведений аналіз засвідчив, що впровадження інноваційних технологій є ключовим чинником удосконалення торгівельної діяльності ТзВО «ВКФ Техноліс ЛТД».

Також були виявлені ключові можливості(розширення ринку, автоматизація процесів, зниження витрат) та перешкоди(обмежені фінансові ресурси, нестача кваліфікованого персоналу, організаційна інертність), що потребують системного підходу до управління змінами.

Комплексна оцінка інноваційних технологій у цьому контексті стає вирішальним елементом стратегічного управління. Вона дозволяє ТзВО «ВКФ Техноліс ЛТД» не лише удосконалювати внутрішні бізнес-процеси, а й своєчасно адаптуватися до змін ринкових умов, що є критично важливими в умовах високої динаміки попиту на продукцію.

Загалом, за умов усунення виявлених бар'єрів та формування інноваційної стратегії розвитку, підприємство має всі передумови для досягнення довгострокового успіху на конкурентному ринку.

3.2.Обґрунтування організаційно-економічних умов реалізації інноваційних рішень у торгівельну діяльність підприємства.

У сучасному динамічному світі, де технології розвиваються з неймовірною швидкістю, здатність до інновацій стала ключовим фактором виживання та процвітання будь-якого підприємства [44].

ТзВО «ВКФ Техноліс ЛТД», як учасник деревообробного ринку, має значний потенціал для ефективного застосування інноваційних технологій задля покращення своєї торгівельної діяльності. Інновації у цій сфері включають цифровізацію продажів, автоматизацію обліку, використання систем управління взаємовідносинами з клієнтами, аналітики великих даних, мобільних застосунків для замовлень, а також інтеграцію з онлайн-маркетплейсами. Успішна реалізація таких технологій може суттєво змінити

характер торгівельної діяльності підприємства – зробити її більш орієнтованою на клієнта, гнучкою, адаптованою до змін ринку.

Разом із тим ефективне впровадження інноваційних рішень вимагає комплексного підходу. Який передбачає стратегічне планування, аналіз внутрішніх можливостей, адаптацію бізнес-процесів, підвищення кваліфікації персоналу та залучення державних або інституційних програм підтримки.

Можна виділити наступні ключові умови та інструменти, які забезпечуватимуть успішне впровадження інновацій на підприємстві ТзВО «ВКФ Техноліс ЛТД»:

1. Формування інноваційної стратегії підприємства. Це основа для будь-яких інноваційних змін. Стратегія має враховувати специфіку галузі, ресурсні можливості підприємства, потреби цільової аудиторії. Також мають міститися короткострокові цілі та довгострокові орієнтири.
2. Проведення внутрішнього аудиту бізнес-процесів. Цей крок дозволяє виявити процеси, які є неефективними, дублюються або не мають чіткої логіки. Проаналізувати, які з процесів найбільше виграли ю від цифровізації чи автоматизації, побудувати дорожню карту трансформації кожного процесу з урахуванням його специфіки.
3. Впровадження систем планування ресурсів та управління взаємовідносинами з клієнтами. Системи планування ресурсами дозволяють централізовано управляти запасами, фінансами, виробництвом, замовленнями й аналітикою. Це усуває розрізненість підрозділів і підвищує керованість усім бізнесом. А системи управління взаємовідносинами з клієнтами є інструментом, який дозволяє фіксувати історію взаємодії, прогнозувати попит, проводити цільові кампанії й аналізувати ефективність продажів.
4. Розробка цифрової платформи або мобільного застосунку. Цифрові канали- ключ до швидкої взаємодії з клієнтами. Онлайн-платформа

має включати: каталог продукції з 3D-оглядом, функцію замовлення в декілька кліків, перевірку наявності, онлайн-оплату тощо.

5. Підвищення цифрової компетентності персоналу. Цей етап включає проведення навчання, семінарів щодо нових інформаційних технологій та інструментів, ознайомлення із принципами електронної комерції, курсів з цифрової грамотності для виробничого персоналу, який буде працювати із сенсорними панелями чи системами моніторингу.
6. Розвиток онлайн-маркетингу. До інструментів розвитку входить: оптимізація веб-сайту, таргетинг у соцмережах, контент-маркетинг, поштові кампанії та аналітика клієнтської поведінки.
7. Співпраця з інноваційними стартапами або інноваційними компаніями. Це дозволяє швидко адаптувати та впроваджувати готові або кастомізовані рішення, скористатися досвідом партнерів, мінімізувати ризики під час розробки складних технологічних проєктів.
8. Фінансове забезпечення інновацій. Крім власних коштів, підприємство може брати участь в державних програмах підтримки, подаватися на гранти, отримувати пільгові кредити, залучати кошти венчурних інвесторів тощо.
9. Впровадження систем моніторингу інновацій. Визначення ключових показників ефективності. Це дозволяє вести регулярний аналіз ефективності проєктів, адаптувати інновації залежно від ситуації, технологічного прогресу або змін у поведінці споживачів.
10. Формування інноваційної культури. Не менш важливою умовою є підтримка ініціатив працівників, мотиваційні програми за впровадження покращень, створення умов для постійного навчання та обміну досвідом.

Якщо розглядати державні програми підтримки інновацій можна виділити їх декілька (Таб. 3.2.).

Назва програми державної підтримки	Коротка інформація про програму
Програма «Доступні кредити 5-7-9%»	Спрямована на підтримку малого та середнього бізнесу шляхом надання пільгових кредитів для розвитку підприємства, впровадження інновацій та створення робочих місць.
Програма ЄБРР та GEF «Україна: Сталі інновації у ланцюжку створення вартості в біоенергетиці»	Сприяє інвестиціям в інноваційні біоенергетичні технології та практики, пов'язані з використанням сільськогосподарських залишків та відходів.
Експериментальний проект щодо надання фінансової підтримки стартапам на конкурсних заходах, зокрема в сфері інформаційних технологій	Передбачає організацію та проведення на конкурсних засадах відбору стартапів на ранніх етапах для отримання фінансової підтримки.

Таблиця 3.2. Програми державної підтримки інновацій.

(*Джерело: складено автором на основі [25])

Проведений аналіз державних програм підтримки інновацій свідчить про наявність широких можливостей для фінансового стимулювання інноваційної діяльності суб'єктів підприємництва в Україні. Завдяки таким ініціативам, підприємства, зокрема і «ТзВО «ВКФ Техноліс ЛТД», можуть залучати додаткові ресурси для модернізації, цифровізації та розвитку нових напрямків діяльності, підвищуючи свою конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Умови ефективної реалізації інноваційних технологій на підприємстві можна узагальнити в структуровану за напрямками, змістом та очікуваними результатами таблицю (Таб.3.3.).

№	Напрямок реалізації	Зміст	Очікуваний ефект
1	Інноваційна стратегія	Розробка стратегій з урахуванням ринку, ресурсів та потреб	Узгодженість дій, орієнтація на довгострокові цілі
2	Аудит бізнес-процесів	Аналіз процесів, виявлення неефективностей	Оптимізація, підвищення гнучкості
3	Системи планування ресурсів та управління взаємовідносинами з клієнтами	Автоматизація управління, синхронізація відділів	Підвищення продуктивності, точності й швидкості
4	Цифрова платформа/ мобільний застосунок	Онлайн-каталог, замовлення, трекінг, оплата.	Зростання продажів, покращення клієнтського досвіду
5	Навчання персоналу	Курси, тренінги, підвищення цифрових навичок	Зменшення помилок, вища ефективність роботи
6	Онлайн-маркетинг	Оптимізація веб-сайту, таргетинг, аналітика	Залучення нових клієнтів, збільшення конверсії
7	Співпраця з інноваційними компаніями/ стартапами	Аутсортинг технологічних рішень	Швидке впровадження інновацій, зниження витрат на розробку
8.	Фінансування інновацій	Гранти, субсидії, пільгові кредити	Можливість реалізації без перевантаження бюджету
9.	Моніторинг результатів	Аналіз ефективності, звіти	Безперервне вдосконалення, мінімізація ризиків
10.	Формування інноваційної культури	Заохочення ініціатив, внутрішні програми	Підвищення заможності, генерація ідей зсередини

Таблиця 3.3. Умови ефективної реалізації інноваційних технологій для підприємства «ТЗВО «ВКФ Техноліс ЛТД».

*(*Джерело: складено автором)*

Ефективна реалізація інноваційних технологій у торгівельну діяльність підприємства є не лише актуальною потребою, а й необхідною умовою для забезпечення сталого розвитку в стрімких змінах ринкового середовища. Впровадження інноваційних рішень повинно ґрунтуватися на системному, інтегрованому підході, що охоплює всі аспекти діяльності підприємства – від стратегічного планування до щоденної операційної діяльності.

Як засвідчив попередній аналіз, ключовими напрями реалізації інновацій на ТЗВО «ВКФ Техноліс ЛТД» є: формування інноваційної стратегії, глибокий аналіз існуючих бізнес-процесів, впровадження цифрових рішень, активне застосування цифрового маркетингу, розвиток цифрових компетенцій працівників і побудова партнерства з інноваційними компаніями. Не менш важливим є можливість залучення фінансових ресурсів через програми державної та інституційної підтримки інновацій, а також впровадження систем моніторингу результативності з метою контролю, оцінювання й коригування впроваджених змін.

Для ТЗВО «ВКФ Техноліс ЛТД» реалізація зазначених умов та напрямів відкриває перспективи не лише цифрової трансформації підприємства, а й поглиблення взаємодії з клієнтами, підвищення гнучкості управління, зростання прибутковості та зміцнення конкурентоспроможності на ринку. Таким чином, впровадження інновацій стає не опцією, а стратегічною необхідністю для забезпечення довготривалого успіху підприємства.

3.3. Оцінка ефективності очікуваних результатів від впровадження інновацій у торгівельну діяльність підприємства.

Успішне впровадження інновацій на підприємстві неможливе без попереднього аналізу їхньої очікуваної ефективності. Саме оцінка очікуваних результатів є критичним етапом, який дозволяє підприємству прогнозувати наслідки змін, уникати помилок та приймати обґрунтовані стратегічні рішення. Вона дає змогу ще до реалізації інновацій чітко визначити, яких саме

показників прагне досягти підприємство: підвищення прибутковості, зниження витрат, зростання обсягів продажу, зміцнення лояльності клієнтів тощо.

Для ТзВО «ВКФ Техноліс ЛТД» особливу цінність має можливість заздалегідь оцінити, наскільки нові технології сприятимуть покращенню внутрішніх процесів, як вони вплинуть на клієнтський досвід, швидкість обслуговування, адаптацію до цифрових каналів збуту та інтеграцію з ринковими трендами.

Зокрема, така оцінка допомагає визначити економічний ефект від конкретних інновацій – наприклад, автоматизованих платформ замовлень, цифрового маркетингу – та прийняття рішень щодо подальших інвестицій.

Таким чином, систематична оцінка ефективності очікуваних результатів є основою інноваційного управління, адже забезпечує підприємству здатність стратегічно реагувати на зміни ринку, посилювати свої позиції та забезпечувати стійке зростання.

Основними критеріями оцінки ефективності інноваційних рішень є:

- Економічні показники: очікуване зростання виручки, зменшення витрат, збільшення прибутку.
- Організаційні зміни: поліпшення внутрішньої координації, оптимізація логістики та облікових процесів.
- Маркетингові результати: зростання кількості клієнтів, збільшення повторних замовлень, покращення показників задоволеності клієнтів.
- Операційна ефективність: скорочення часу виконання замовлення, зменшення кількості помилок у процесах, зростання продуктивності праці.
- Рівень інноваційного розвитку: інтеграція нових технологій у бізнес-модель, формування нової ціннісної пропозиції.

Для прикладної оцінки ефективності впровадження інновацій на підприємстві ТзВО «ВКФ Техноліс ЛТД» було побудовано таблицю, яка

демонструє прогнозований вплив нововведень на ключові показники діяльності (Таб. 3.4.).

Показник	Поточний рівень (2023р.)	Очікуваний результат після впровадження	Відсоток змін
Дохід від реалізації, тис. грн.	122807,4	140000,0	+14%
Чистий прибуток, тис. грн.	11858,4	14500,0	+22%
Рівень повторних замовлень, %	38%	50%	+12 повторних замовлень
Рентабельність продажів, %	9,7%	11,2%	+1,5 повторних замовлень
Кількість нових клієнтів за рік	215	300	+39,5%

Таблиця 3.4. Оцінка очікуваних результатів від впровадження інновацій. (*Джерело: складено автором)

На основі аналізу таблиці та основних критеріїв оцінки ефективності інноваційних технологій можна зробити загальний висновок:

1. Економічні показники. Прогнозоване зростання чистого прибутку на 22% і рентабельності продажів з 9,7% до 11,3% є вагомим свідченням економічної доцільності запровадження інновацій. Це означає, що очікуване підвищення прибутковості дозволить підприємству зміцнити фінансову стійкість та активніше інвестувати в подальші модернізації.
2. Організаційні зміни. Впровадження нових систем планування ресурсів підприємства, систем управління взаємовідносинами з клієнтами та автоматизованого контролю якості призведе до

поліпшення внутрішніх процесів підприємства. Очікувана оптимізація логістичних і облікових операцій дозволить знизити витрати часу, підвищити точність, зменшити ймовірність збоїв у виробничому циклі.

3. Маркетингові результати. Зростання кількості нових клієнтів на 39,5% та повторних замовлень із 38% до 50% вказує на підвищення довіри до бренду, покращення взаємодії з ринком і підвищення рівня задоволеності споживачів. Це результат ефективної маркетингової стратегії, включаючи персоналізацію, присутність у цифрових каналах і модернізований сервіс.
4. Операційна активність. На основі попередніх показників прогнозується значне скорочення середнього часу обробки замовлень, зниження кількості помилок у процесах, підвищення точності даних та продуктивності праці. Це буде результатом цифрової трансформації підприємства, що дозволить йому працювати швидше, якісніше та з меншою витривалістю.
5. Рівень інноваційного розвитку. Запровадження нових технологій змінює бізнес-модель підприємства, сприяє формуванню нової ціннісної пропозиції та розширенню його конкурентних переваг. Це відкриває шлях до активного розширення діяльності підприємства.

Зауважу, що рівень повторних замовлень – це частка клієнтів, які здійснили другу й більше покупку протягом звітного періоду.

Він вираховується як відсоток від загальної кількості клієнтів і є ключовим індикатором лояльності.

Проведена оцінка демонструє, що впровадження інноваційних технологій на ТзВО «ВКФ Техноліс ЛТД» має потенціал суттєво покращити фінансові, організаційні та маркетингові показники. Завдяки підвищенню рівня автоматизації, цифровізації продажів та аналітики споживчої поведінки, очікується зростання обсягів реалізації, прибутковості й повторних продажів.

Важливо, що така оцінка дозволяє підприємству не лише виявити економічну доцільність нововведень, але й прогнозувати вплив на клієнтську лояльність, ефективність роботи персоналу та адаптивність до змін ринкового середовища. Це формує основу для стратегічного управління інноваціями, яке базується на даних і передбачає поступове масштабування найрезультативніших рішень.

Загалом, оцінка очікуваної ефективності є інструментом прийняття обґрунтованих рішень і формування бачення майбутнього розвитку підприємства в умовах високої конкуренції та цифрової трансформації економіки.

Висновок

У сучасних умовах високої конкуренції та динамічних змін на ринку, впровадження інноваційних технологій у торговельну діяльність підприємства є ключовим фактором забезпечення його стабільного розвитку та конкурентоспроможності. Дослідження, проведене в межах даної роботи на прикладі ТзВО «ВКФ Техноліс ЛТД», дозволило зробити низку важливих висновків та сформуванати практичні рекомендації щодо ефективного впровадження інноваційних рішень.

У першому розділі було розглянуто теоретичні основи дослідження впливу інновацій на сферу торгівлі, зокрема визначено сутність інновацій, їх класифікацію, механізми впливу на торговельну діяльність підприємства та вивчено зарубіжний досвід застосування інноваційних технологій. Було встановлено, що інновації в торгівлі сприяють оптимізації бізнес-процесів, зниженню витрат, підвищенню якості обслуговування клієнтів та формуванню нових каналів збуту.

Другий розділ моєї роботи, був присвячений дослідженню діяльності ТзВО «ВКФ Техноліс ЛТД». Було виявлено, що підприємство має значний потенціал для впровадження інновацій, зокрема в напрямках автоматизації управлінських процесів, використання систем управління взаємовідносинами з клієнтами, впровадження електронної комерції та застосування технологій штучного інтелекту для аналізу ринку. Разом з тим, була проведена оцінка результатів впливу інновацій на основні показники діяльності підприємства та бар'єрів, що стримують інноваційний розвиток, серед яких: обмежені фінансові ресурси, нестача кваліфікованого персоналу та організаційна інертність.

У третьому розділі роботи було запропоновано конкретні пропозиції впровадження інноваційних рішень у торговельну діяльність підприємства. Зокрема, обґрунтовано необхідність впровадження систем планування ресурсів підприємства, систем управління взаємовідносинами з клієнтами, використання інструментів цифрового маркетингу та електронної комерції.

Також було проведено оцінку ефективності очікуваних результатів від впровадження інновацій, що включала аналіз економічних, організаційних, маркетингових та операційних показників.

Отже, результати дослідження демонструють, що інноваційна трансформація торгівельної діяльності є не лише сучасною вимогою, а й реальним шляхом до сталого розвитку підприємства. Впровадження інноваційних рішень створює нові можливості для підвищення продуктивності, скорочення витрат, гнучкого реагування на потреби споживачів та розширення ринкових позицій. В умовах глобалізації та цифровізації, підприємства, які вчасно інтегрують новітні технології, отримують суттєві конкурентні переваги.

Досвід ТзВО «ВКФ Техноліс ЛТД» підтверджує, що стратегічно сплановане впровадження інновацій може забезпечити не лише зростання фінансових результатів, а й зміцнення внутрішньої організаційної структури, покращення клієнтського сервісу, розвиток персоналу та створення позитивного іміджу на ринку. Особливо важливо, що інноваційні зусилля підприємства супроводжуються глибоким аналізом поточних викликів, визначення реальних бар'єрів та побудовою системного підходу до їх подолання.

Дана робота має як теоретичну, так і практичну цінність. Вона може стати методичною основою для впровадження інноваційних стратегій у діяльність деревообробних та інших промислових підприємств, що прагнуть до модернізації власної торговельної системи. Крім того, напрацювання, отримані в результаті дослідження, можуть бути корисними керівникам підприємств, фахівцям у сфері торгівлі, економіки та стратегічного управління, а також студентам і дослідникам, які вивчають тематику інноваційної діяльності.

Робота підтверджує, що інновації є не просто трендом, а необхідністю для сучасного бізнесу, який прагне зростати, адаптуватися і залишатися конкурентоспроможним у складному економічному середовищі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- 1.Белінська С., Крисіна І. Фінансово-облікове забезпечення формування прибутку суб'єктів господарювання // *Актуальні питання вдосконалення судово-експертної та правоохоронної діяльності : зб. матеріалів засідання №1 постійно діючої Міжнародної науково-практичної конференції (Кропивницький, 24 вересня 2021 р.)* / редкол.: О. М. Музика та ін. – Кропивницький : [б. в.], 2021. – С. 468–470.
- 2.Бліщук , К., Стефанишин , Б. (2024). УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ОРГАНІЗАЦІЇ. *Економіка та суспільство*, (68).
- 3.Білик О.С. Управління інноваційною діяльністю підприємства. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2020.
- 4.Впровадження інноваційних методів та технологій продажів у діяльність підприємства / К. В. Кулеша, З. М. Андрушкевич, О. В. Остапчук // *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки.* - 2019. - № 5. - С. 157-161.
- 5.Гайбура Ю.А. «Методичні підходи щодо оцінки і прогнозування прибутковості підприємства» - № 38 (2023): *Подільський вісник: сільське господарство, техніка, економіка. «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»*.
- 6.Гнатенко І.А. Феномен інноваційного підприємництва в національній економіці. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2019. Вип. 23, ч. 1. 2019. С. 61-64.
- 7.Голяк Е. В. Державна політика розвитку інноваційної підприємницької діяльності // *Економіка і менеджмент 2021 : перспективи інтеграції та інноваційного розвитку.* 2021. С. 21–24.
- 8.Гречаник О. Є., Сучасні проблеми управління інноваційно активними підприємствами: досвід України та ЄС. / Гречаник О. Є., Хлебнікова Т. М., Темченко О. В. // *Інвестиції: практика та досвід.* – 2022. – № 2. – С. 74– 80.
- 9.Громова Т. М. Торговельні підприємства та їх роль у створенні конкурентного середовища. *Інтелект XXI.* 2018. № 4. С. 50–53.
- 10.Гук О., Мельник А. Фактори впливу на інноваційну діяльність підприємств // *Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи.* – 2020 . – 164-165.
- 11.Економіка та бізнес-інновації : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, О. І. Карінцевої. – Суми : Університетська книга, 2023. – 702 с.

12. Економіка та організація інноваційної діяльності / О.І. Гуторов, М.Ю. Ярута, С.І. Сисоєва. Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Х., 2019. – 227 с.
13. Інноваційна діяльність підприємств. Офіційний сайт. Державна статистика України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://stat.gov.ua/uk>
14. Інноваційний розвиток підприємства. Підручник / за заг. ред. д-р. екон. наук, проф. Микитюка П. П. Тернопіль : ЗУНУ, 2023. 320 с.
15. Інноваційний розвиток підприємства: навч. посібник. Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. Харків, 2019.
16. Капінос Г. І. Операційний менеджмент: навч. посіб. — Київ: Центр учбової літератури, 2021. — 312 с.
17. Кащена , Н. (2020). Формування інноваційної стратегії управління економічною активністю підприємства торгівлі. *Підприємництво та інновації*, (11-2), 37-43.
18. Ковальчук, Т., Загарій, В. (2024). ІННОВАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ. *Економіка та суспільство*, (59).
19. Крахмальова Н.А., к.е.н., доцент, Цикал А.П. Київський національний університет технологій та дизайну «Удосконалення процесу впровадження інноваційних технологій на підприємстві» 2020р.
20. Кухта К. О. Класифікація основних засобів як важлива передумова їх обліку та аналізу // *Облік і фінанси*. – 2020. – № 21–22. – С. 106–112.
21. Кухтин М., Корева В. (2022). Науково-технічний прогрес: проблеми та перспективи. *Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених та студентів «Філософські виміри техніки» (PDT-2022)*. Тернопіль: ТНТУ ім. І. Пулюя, с. [107-109].
22. Марусяк Н. Л. Фінанси підприємств : навч. посіб. / Н. Л. Марусяк. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2023. – 176 с.
23. Мощинська, М.-А. В. Вплив інноваційних технологій на розвиток електронної торгівлі / М.-А. В. Мощинська, М. І. Цалан // *Науковий вісник Ужгородського національного університету : серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство* / редкол.: М. М. Король (голов. ред.), М. М. Палінчак, Я. П. Дроздовський та ін. – Ужгород : Видавничий дім "Гельветика", – 2023. – Вип. 49. – С. 94–99. – Бібліогр.: с. 98–99 (8 назв); рез. укр., англ.

24. Міжнародна організація праці (МОП). *Світова зайнятість і соціальна перспектива: тенденції 2020 року*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ilo.org/>
25. Міністерство економіки України. Програми підтримки інноваційної діяльності / Департамент інвестицій, інновацій та інтелектуальної власності. — Київ, 2023. [Електронний ресурс] : <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=becc6fc5-aa0a-4712-ae98-928855c59be5&title=ProgramiPidtrimkiInnovatsiinoiDiialnosti->
26. Мірошніченко, О. . (2023). КОНЦЕПЦІЯ ВІДКРИТИХ ІННОВАЦІЙ: ЗМІСТ ТА ПРАКТИКА ВИКОРИСТАННЯ. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*, 1(1 (222)), 88-94.
27. Основи підприємницької діяльності : підручник / за ред. В. М. Марченко. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2022. – 515 с.
28. Планування та організація діяльності підприємства, навчальний посібник / Г. Б. Веретенникова, В. В. Томах, І. М. Геращенко. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2020. – 210 с.
29. Редько, К. Ю., Гарник, О. А., & Лук'янихін, В. О. (2024). Оцінка впливу інноваційного потенціалу на економічний розвиток: український контекст. *Академічні візії*, (32).
30. Сайт Верховної Ради України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/index> .
31. Сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html.
32. Сайт підприємства ТзВО «ВКФ Техноліс ЛТД» - Режим доступу: <http://www.technolis.com.ua/index.php> .
33. Семенова, Т. В. Економіка та організація торгівлі : навч. посіб. / Т. В. Семенова ; Укр. держ. ун-т науки і технологій. – Електрон. вид. – Дніпро : УДУНТ, 2024. – 113 с.
34. Смесова В. Л. Інновації як основа підвищення якості продукції та забезпечення конкурентоспроможності підприємства. / Смесова В. Л., Іщенко І. О. // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету – 2020. – Вип. 43. – С. 76–82.
35. Стрехова, С.В. Проблеми впровадження інноваційних технологій в управління персоналом підприємства [Текст] / С. В. Стрехова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 6, т. 3. – С. 54-57.

- 36.Труш І. М. Напрямки підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємств. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2020. Вип. 4. С. 138–149.
- 37.Фінанси підприємств: навчальний посібник / [Ситник Н. С., Смолінська С.Д., Ясіновська І.Ф.]; за заг. ред. Н. С. Ситник.- Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2020. - 402 с.
- 38.Цивільний кодекс України: чинне законодавство станом на 2024 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення: 28.04.2025).
- 39.Шевченко, К., Сагер, Л. (2021). «Вплив інноваційних технологій на розвиток торгівлі». *Економіка та суспільство*, (32).
- 40.Шиндировський І. М. Торговельне підприємництво та особливості його сучасного стану. Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки. 2022. № 70. С. 77–82.
- 41.Шипуліна Ю. С., Кондратенко Ю. Ю., Барабаш І. І. Інноваційний розвиток підприємств: стратегічні підходи та інструменти управління. Журнал економічних досліджень та розвитку. 2022. № 5 (3). С. 89–105.
- 42.Яровенко Т. С. Сутність та класифікація інновацій підприємств сфери торгівлі / Яровенко Тетяна Сергіївна, Літвін Ярослав Ігорович // ГЕВ. — Т. : ТНТУ, 2024. — Том 89. — № 4. — С. 149–154. — (Підприємництво та торгівля).
- 43.Lialiuk, Alla. "ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У БІРЖОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ." *Economic journal of Lesya Ukrainka Volyn National University* 2.22 (2020): 99-106.
- 44.Pylypiv N., Marusiak V. Управління інноваційними процесами на суб'єкті малого підприємництва: виклики та перспективи. Розвиток територіальних громад: правові, економічні та соціальні аспекти: Матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф., 9 грудня 2024 р., Миколаїв – Миколаїв: МНАУ, 2024. С. 114 – 116.
- 45.SWOT-аналіз соціо-економіко-екологічних систем : навчальний посібник / І. Ю. Аблєєва, Л. Д. Пляцук. – Суми : Сумський державний університет, 2022. – 229 с.

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрошчена фінансова
звітність"
(пункт 4 розділу I)

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	Код		
		2023	01	01
Товариство з обмеженою відповідальністю "Виробничо-комерційна фірма "Техноліс ЛТД"	за СДРПОУ	31979564		
Територія ІВАНО-ФРАНКІВСЬКА	за КАТОГТТ	1-0246803300002178		
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності Виробництво інших дерев'яних будівельних конструкцій і спорудних виробів	за КВЕД	16.23		
Середня кількість працівників, осіб	47			
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон вулиця Зелена, буд. 59а, с. ВОВЧИКІВЦІ, КОЛОМІЙСЬКИЙ РАЙОН, ІВАНО-ФРАНКІВСЬКА обл., 78341	71557			

I. Баланс на 31 грудня 2022 р.

		Форма № 1-м		Код за ДКУД	1801006
Актив	Код рядка	На початок звітної року	На кінець звітної періоду		
1	2	3	4		
I. Необоротні активи					
Нематеріальні активи	1000	-	-		
Первісна вартість	1001	-	-		
Накопичена амортизація	1002	(-)	(-)		
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-		
Основні засоби :	1010	1 424,7	1 357,0		
первісна вартість	1011	6 305,0	6 805,0		
знос	1012	(4 880,3)	(5 448,0)		
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-		
Інші необоротні активи	1090	-	-		
Усього за розділом I	1095	1 424,7	1 357,0		
II. Оборотні активи					
Запаси :	1100	13 348,1	11 812,0		
у тому числі готова продукція	1103	4 672,0	4 135,0		
Поточні біологічні активи	1110	-	-		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	5 968,6	7 780,8		
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	1 144,5	3 629,0		
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	-		
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-		
Гроші та їх еквіваленти	1165	7 756,2	13 032,9		
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-		
Інші оборотні активи	1190	-	-		
Усього за розділом II	1195	28 217,4	36 254,7		
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття					
Баланс	1300	-	-		
	1300	29 642,1	37 611,7		

Додаток А.1.

Пасив	Код рядка	На початок звітної року	На кінець звітної року
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1 909,0	1 909,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	19 242,6	27 812,2
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	21 151,6	29 721,2
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	4 500,5	4 451,6
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	3 330,0	2 831,0
розрахунками з бюджетом	1620	347,6	470,9
у тому числі з податку на прибуток	1621	295,3	430,8
розрахунками зі страхування	1625	35,4	44,1
розрахунками з оплати праці	1630	208,9	92,9
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	68,1	-
Усього за розділом III	1695	8 490,5	7 890,5
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1900	29 642,1	37 611,7

2. Звіт про фінансові результати за Рік 2022 р.

Стаття		Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
1	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	97 417,4	67 211,3
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	557,5	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	97 974,9	67 211,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(87 524,2)	(58 727,2)
Інші операційні витрати	2180	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(87 524,2)	(58 727,2)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	10 450,7	8 484,1
Податок на прибуток	2300	(1 881,1)	(1 527,1)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	8 569,6	6 957,0

Керівник

(підпис)

Васкул Олег Васильович

(підпис, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

Литвинюк Петро Васильович

(підпис, прізвище)

¹ Кодификатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 4 розділу I)

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	Код		
		2024	01	01
Товариство з обмеженою відповідальністю "Виробничо-комерційна фірма "Техноліс ЛТД"	за СДРПОУ	31979564		
Територія ІВАНО-ФРАНКІВСЬКА	за КАТОГПІ	132680230050021358		
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФІ	240		
Вид економічної діяльності Виробництво інших дерев'яних будівельних конструкцій і спеціальних виробів	за КВЕД	16.23		
Середня кількість працівників, осіб	46			
Одиниця виміру тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон вулиця Зелена, буд. 59а, с. БОВЧКІВЦІ, СЯТИНІСЬКИЙ РАЙОН, ІВАНО-ФРАНКІВСЬКА обл., 78341		0673438893		

I. Баланс на 31 грудня 2023 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
I	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	-	-
Накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	1 357,0	3 035,6
первісна вартість	1011	6 805,0	8 937,0
знос	1012	(5 448,0)	(5 901,4)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	1 357,0	3 035,6
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	11 812,0	10 448,1
у тому числі готова продукція	1103	4 135,0	3 210,0
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебиторська заборгованість за продукцією, товари, роботи, послуги	1125	7 780,8	11 491,0
Дебиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	3 629,0	4 323,0
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебиторська заборгованість	1155	-	-
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	13 032,9	24 138,2
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	36 254,7	50 400,3
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	37 611,7	53 435,9

Додаток Б.1.

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1 909,0	1 909,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (неокритий збиток)	1420	27 812,2	39 670,6
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	29 721,2	41 579,6
II. Довгострокові зобов'язання, пільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	4 451,6	4 469,4
Поточна кредиторська заборгованість за довшостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	2 831,0	6 570,4
розрахунками з бюджетом	1620	470,9	611,7
у тому числі з податку на прибуток	1621	430,8	564,0
розрахунками зі страхування	1625	44,1	25,2
розрахунками з оплати праці	1630	92,9	179,6
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	-	-
Усього за розділом III	1695	7 890,5	11 856,3
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1700	-	-
	1900	37 611,7	53 435,9

2. Звіт про фінансові результати за Рік 2023 р.

Стаття		Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
1		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
2		3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	122 807,4	97 417,4
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	1 560,0	557,5
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	124 367,4	97 974,9
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(109 906,0)	(87 524,2)
Інші операційні витрати	2180	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(109 906,0)	(87 524,2)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	14 461,4	10 450,7
Податок на прибуток	2300	(2 603,0)	(1 881,1)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	11 858,4	8 569,6

Керівник

(підпис)

Васкул Олег Васильович

(ініціал, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

Литвинюк Петро Васильович

(ініціал, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Стор 10 ф № 1-підприємство (річна)

Ідентифікаційний код ЄДРПОУ 3 1 9 7 9 5 6 4

Розділ 8. Наявність і рух необоротних активів, амортизація

(тис. грн у цілих числах)

Види активів	Код річка	Початкова вартість на початок року (рахунок 10, 11, 12, 15, 16)	Переоцінка (дооцінка*, уточка -) первісної (переоціненої) вартості (рахунок 10, 11, 12, 16)	Вартість активів, що надійшли за рік (рахунок 10, 11, 12, 15, 16)	Із гр 3- вартість уведених у дію нових активів (ар 4<=ар 3)	Вартість активів, що вибули за рік (рахунок 10, 11, 12, 15, 16)	у тому числі вартість активів, що вибули за рік унаслідок		
							продажу	ліквідації	із гр 7 - унаслідок надзвичайних подій (ар 8<=ар 7)
А	Б	1	2	3	4	5	6	7	8
Усього вартість необоротних активів (сума ряд 1100, 1300) ар 1-13)	1000	6 304	-	500	-	-	-	-	-
Матеріальні активи (сума ряд 1110, 1120, 1130, 1140, 1150, 1160, 1161, 1170, 1180, 1190, 1200) ар 1-13)	1100	6 304	-	500	-	-	-	-	-
будівлі житлові	1110	-	-	-	-	-	-	-	-
будівлі нежитлові	1120	209	-	-	-	-	-	-	-
інженерні споруди	1130	-	-	-	-	-	-	-	-
машини, обладнання та інвентар	1140	4 699	-	500	-	-	-	-	-
транспортні засоби	1150	1 396	-	-	-	-	-	-	-
земельні ділянки (ар 11 = ар 1), (ар 12 = ар 10)	1160	-	-	-	X	-	-	X	X
попільнення земель	1161	-	-	-	-	-	-	-	-
довгострокові біологічні активи рослинництва	1170	-	-	-	-	-	-	-	-
довгострокові біологічні активи тваринництва	1180	-	-	-	-	-	-	-	-
інші матеріальні активи	1190	-	-	-	-	-	-	-	-
інвестиційна нерухомість	1200	-	-	-	-	-	-	-	-
Нематеріальні активи	1300	-	-	-	-	-	-	-	-
Незавершені капітальні інвестиції	1400	-	X	-	X	-	-	-	-
Необоротні активи, утримувані для продажу (ар 11 = ар 1), (ар 12 = ар 10)	1500	-	-	-	-	-	-	-	-

Додаток В.1.

Стор 11 Ф № 1-підприємство (річна)

Ідентифікаційний код ЄДРПОУ

3 1 9 7 9 5 6 4

Продовження розділу 8
(млн грн у цілих числах)

Види активів	Код рада	Інші зміни вартості активів за рік (+/-) (рахунок 10, 11, 12, 15, 16)	Первісна (переоцінена) вартість на конець року (ср 10 = ср 1 + ср 2 + ср 3 - ср 5 + ср 9) (рахунок 10, 11, 12, 15, 16)	Залишкова вартість на початок року (рахунок 10, 11, 12, 16)	Залишкова вартість на кінець року (рахунок 10, 11, 12, 16)	Нараховано амортизації за рік (рахунок 13)
А	Б	9	10	11	12	13
Усього вартість необоротних активів (сума ряд 1100, 1300) <i>ср 1-13</i>	1000	-	6 804	1 425	1 357	568
Матеріальні активи						
(сума ряд 1110, 1120, 1130, 1140, 1150, 1160, 1161, 1170, 1180, 1190, 1200) <i>ср 1-13</i>	1100	-	6 804	1 425	1 357	568
будівлі житлові	1110	-	-	-	-	-
будівлі нежитлові	1120	-	209	13	13	-
інженерні споруди	1130	-	-	-	-	417
машини, обладнання та інвентар	1140	-	5 199	739	822	151
транспортні засоби	1150	-	1 396	673	522	X
земельні ділянки (<i>ср 11 = ср 1</i>), (<i>ср 12 = ср 10</i>)	1160	-	-	-	-	-
поліпшення земель	1161	-	-	-	-	-
довгострокові біологічні активи рослинництва	1170	-	-	-	-	-
довгострокові біологічні активи тваринництва	1180	-	-	-	-	-
інші матеріальні активи	1190	-	-	-	-	-
інвестиційна нерухомість	1200	-	-	-	-	-
Нематеріальні активи	1300	-	-	X	X	X
Незавершені капітальні інвестиції	1400	-	-	-	-	-
Необоротні активи, утримувані для продажу (<i>ср 11 = ср 1</i>), (<i>ср 12 = ср 10</i>)	1500	-	-	-	-	X

Стор 12 Ф № 1-підприємства (РЧНА)

Ідентифікаційний код ЄДРПОУ

3 1 9 7 9 5 6 4

Розділ 9. Капітальні інвестиції
9.1. Розподіл капітальних інвестицій за видами активів

(без ПДВ, тис грн у цілих числах)

Види активів	№ рядка	Капітальні інвестиції (сума ар 2, 3, 4, 5)	У тому числі витрати на					Із гр 1 - вартість активів, придбаних за договором фінансового плану (ар 6-с-ар 1)
			придбання та створення нових активів (ар 2 -с-ар 1)	придбання активів, які були у використанні (ар 3-с-ар 1)	попільшення, вдосконалення, реконструкцію, модернізацію (ар 4-с-ар 1)	капітальний ремонт (ар 5-с-ар 1)		
А								
Усього капітальних інвестицій за видами активів (рахунок 15, із рахунку 23 - у частині ряд 2111) ((сума ряд 2100, 2300) ар 1-4), (ряд 2000 (ар 5-6) = ряд 2100 (ар 5-6))	Б	1	2	3	4	5	6	
Матеріальні активи ((сума ряд 2110, 2120, 2130, 2140, 2150, 2160, 2161, 2170, 2180, 2190) ар 1-6, ряд 2100 ар 1 => ряд 300 ар 5 розділу 3)	2000	500	-	500	-	-	-	
будівлі житлові	2110	-	-	-	-	-	-	
із них житлові будівлі, що будуються з метою подальшого продажу (передачі) (із рахунку 23) (ар 1 = ар 2), (ряд 2111 <= ряд 2110)	2111	-	-	X	X	X	X	
будівлі нежитлові	2120	-	-	-	-	-	-	
інженерні споруди	2130	-	-	-	-	-	-	
машини, обладнання та інвентар (ряд 2140 >= сума ряд 2141, 2142, 2143)	2140	500	-	500	-	-	-	
комп'ютерна та телекомунікаційна техніка (ряд 2141 <= ряд 2140)	2141	-	-	-	-	-	-	
інше електричне й електронне устаткування (ряд 2142 <= ряд 2140)	2142	500	-	500	-	-	-	
меблі та приладдя (ряд 2143 <= ряд 2140)	2143	-	-	-	-	-	-	
транспортні засоби (ряд 2150)	2150	-	-	-	-	-	-	
із них засоби автотранспорту, причепи та напівпричеми (ряд 2151 <= ряд 2150)	2151	-	-	-	-	-	-	
земельні ділянки (ар 1 = ар 3)	2160	-	X	-	X	X	X	
попільшення земель (ар 1 = (ар 2 + ар 4))	2161	-	-	X	-	X	X	
довгострокові біологічні активи рослинництва (ар 1 = (ар 2 + ар 3 + ар 4))	2170	-	-	-	-	X	-	
довгострокові біологічні активи тваринництва (ар 1 = (ар 2 + ар 3 + ар 4))	2180	-	-	-	-	X	-	
інші матеріальні активи	2190	-	-	-	-	-	-	
Із ряд 2110, 2120, 2130 гр 2 - вартість обладнання, що забезпечує функціонування будівель та інженерних споруд (ряд 2201 <= сума ряд 2110, 2120, 2130 ар 2)	2201	X	-	X	X	X	X	

ЗАТВЕРДЖЕНО
Наказ Міністерства соціальної політики України
27 серпня 2020 року N 591 (із змінами)

ЗВІТНІСТЬ
Звіт про зайнятість і працевлаштування осіб з інвалідністю
за 2022 рік

Подають	Терми подання
Підприємства, установи, організації, у тому числі підприємства, організації громадських організацій осіб з інвалідністю, фізичні особи, що використовують найману працю, - відділенням Фонду соціального захисту інвалідів за своїм місцезнаходженням	не пізніше ніж 1 березня року, наступного за звітним

Форма N 10-ПОІ
(річна)
ЗАТВЕРДЖЕНО
Наказ Міністерства соціальної політики України
27 серпня 2020 року N 591 (із змінами)
за погодженням з Держстатом

Респондент:

Найменування юридичної особи / прізвище, ім'я, по батькові (за наявності) фізичної особи:
Товариство з обмеженою відповідальністю "Виробничо-комерційна фірма "Техноліс ЛТД"

Місцезнаходження:

вулиця Зелена, буд. 59а, с. ВОВЧКІНЦІ, СНЯТИНСЬКИЙ РАЙОН, ІВАНО-ФРАНКІВСЬКА обл., 78341

(вулиця (провулок, площа тощо), N будинку / корпусу, N квартири / офісу, населений пункт, район, область / Автономна Республіка Крим, поштовий індекс)

Адреса здійснення діяльності, щодо якої подається форма звітності:

вулиця Зелена, буд. 59а, с. ВОВЧКІНЦІ, СНЯТИНСЬКИЙ РАЙОН, ІВАНО-ФРАНКІВСЬКА обл., 78341

(вулиця (провулок, площа тощо), N будинку / корпусу, N квартири / офісу, населений пункт, район, область / Автономна Республіка Крим, поштовий індекс)

Коды організації-респондента

за СДРІОУ / реєстраційний номер облікової картки платника податків або серія (за наявності) та номер паспорта*	територія (КОАТУУ)	виду економічної діяльності (КВЕД)	ознаки неприбутковості відносно до Реєстру неприбуткових установ та організацій	організаційно - правової форми господарювання (ДК 002 2004, КОПФГ)	форми фінансування (бюджет - 1, госпрозрахунок - 2, за рахунок членських внесків - 3, змішана - 4)
1	2	3	4	5	6
31979564	2625280901	16 23			

Найменування банку

АТ "Райффайзен Банк"

Код банку 380805

№ поточного рахунку

UA603808050000000026000287047

Кількість працівників та фонд оплати праці

	Код ряд- ка	Фак- тич- но за рік	З них		Фактично проживають				За віком (повних років)					
			чоло- віки	жін- ки	у місті		у сільських пунктах та селищах міського типу		від 18 до 35 років		від 36 до 60 років		понад 60 років	
					чоло- віки	жін- ки	чоло- віки	жін- ки	чоло- віки	жін- ки	чоло- віки	жін- ки	чоло- віки	жін- ки
А	Б	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Середньооблікова кількість штатних працівників облікового складу, осіб	01	47	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
з них: середньооблікова кількість штатних працівників, яким відповідно до чинного законодавства встановлено інвалідність, осіб	02	2	2	-	-	-	2	-	-	-	2	-	-	-
Кількість осіб з інвалідністю - штатних працівників, які повинні працювати на робочих місцях, створених відповідно до вимог статті 19 Закону України "Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю в Україні"	03	2	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Фонд оплати праці штатних працівників, тис. грн	04	3 756,5	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

Додаток Г.1.

Середньорічна заробітна плата штатного працівника, грн	05	79 925 53	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Сума коштів адміністративно-господарських санкцій за невиконання нормативу робочих місць для працевлаштування осіб з інвалідністю, грн	06	-	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

підпис керівника (власника)

Олег Васкул
(Власне ім'я ПРІЗВИЩЕ.)

телефон: 662101296

факс: 6662101296

електронна адреса: technolys@ukr.net

* Фізичні особи, які через свої релігійні переконання відмовились від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків, повідомили про це відповідний контролюючий орган і мають відмітку в паспорті.

Стор 2 ф № 2-підприємство (річна)

Ідентифікаційний код ЄДРПОУ

2023

Розділ 1. Структурні зміни та інші події, що відбулися на підприємстві у звітному році

Господарська діяльність здійснювалась протягом 12 місяців звітного року (ряд 100)

(кількість місяців від 01 до 12 у цілих числах)

Основний вид економічної діяльності у звітному році			
Виробництво інших дерев'яних будівельних конструкцій і столярних виробів			1 6 2 3
назва виду економічної діяльності (загідно із Класифікацією видів економічної діяльності КВЕД-2010)			
№ рядка	Назва зміни	Дата події	
		число	місяць
101	Зменшення активів унаслідок виділу частини майна для створення нового підприємства-юридичної особи		
102	Збільшення активів унаслідок приєднання інших підприємств-юридичних осіб, які припинили свою діяльність		
(потрібне позначте V)			
103	Узято в оренду основні засоби іншого підприємства		
104	Передає в оренду основні засоби свого підприємства		
105	На підприємстві не було жодної з вищенаведених подій (якщо не заповнені ряд 101-104)	V	

Розділ 2. Інформація щодо зовнішньоекономічної діяльності у звітному році

(потрібне позначте V)

Чи здійснювало Ваше підприємство експорт-імпорт продукції (товарів, послуг) протягом звітного року?	Так	☒	Ні	☐	(ряд 200)
Чи здійснювало Ваше підприємство експорт-імпорт послуг протягом звітного року?	Так	☒	Ні	☐	(ряд 201)

Розділ 3. Кількість працівників, відпрацьований час та фонд оплати праці штатних працівників

(ряд 300-304 заповнюються у цілих числах)

№ рядка	Назва показників	Код Євростату відповідно до Регламенту (ЄС) № 2020/1197 від 30.07.2020	За рік
A	B	B	1
300	Середня кількість працівників (середньоблікова кількість штатних працівників, середня кількість зовнішніх сумісників та працюючих за цивільно-правовими договорами) осіб	220102	46
301	середньоблікова кількість штатних працівників (ряд 301 гр 1<=ряд 300 гр 1)		45
302	Кількість неоплачуваних власників, засновників підприємства та членів їхніх сімей, осіб		-
303	Середня кількість працівників в еквіваленті повної зайнятості, осіб	220103	44
304	Кількість відпрацьованих годин працівниками, зазначеними в ряд. 300 гр 1, людиногодин	220201	90 978
305	Фонд оплати праці штатних працівників, зазначених у ряд. 301 гр 1, тис грн з одним десятковим знаком		4 578,7

2022 р. — 47 працівників.

Державне статистичне спостереження

Статистична конфіденційність забезпечується статтею 29 Закону України "Про офіційну статистику"

Порушення порядку подання або використання даних державних статистичних спостережень, такі як собою відповідальність, яка встановлена статтю 186 ³ Кодексу України про адміністративні правопорушення

Безкоштовний сервіс для електронного звітування "Кабінет респондента" за посиланням <https://stat.gov.ua>

ЗВІТ ПРО ВИРОБНИЦТВО ТА РЕАЛІЗАЦІЮ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

3a 2023 pik

Подать	Термін подання
юрідичні особи, відокремлені підрозділи юридичних осіб стосовно промислової продукції, відомості щодо якої не мають обмежений режим доступу - територіальному органу Держстату,	не пізніше 28 лютого

№ 17-1177

(PCHN3)

ЗАТВЕРДЖЕНО

Наказ Депжстату

04 травня 2023 р. № 172

Респоудент:

Товариство з обмеженою відповідальністю "Виробничо-комерційна фірма "Техноліс ПТД"

Місцезнаходження (юридична адреса)

вулиця Зелена, буд. 59а, с. ВОВЧКІВЦІ, СНІТИНСЬКИЙ РАЙОН, ІВАНО-ФРАНКІВСЬКА обл., 78341

(примечания: *АВ* Крим, район, населенный пункт, дата и время, *АБ* бумажный документ, *АВ* картинный объект)

Територіальна громада

Адреса здійснення діяльності, щодо якої подається форма звітності (фактична адреса)

вулиця Зелена, буд. 59а, с. ВОВЧИВЦІ, СНАТИНСЬКИЙ РАЙОН, ІВАНО-ФРАНКІВСЬКА обл., 78341

[illegible]

Територіальна громада

Код території відповівно до Кодифікатора адміністративно-територіальних одиниць та території територіальних громад (КАТОТГ) за юридичною адресою

U	A	2	6	0	8	0	2	3	0	0	5	0	0	2	2	2	7	5
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

(код території визначається автоматично в разі подання форми в електронному вигляді)

Інформація щодо відсутності даних

У випадку відсутності даних необхідно поставити у прямокутнику позначку - **У**

Зазначте одну з наведених нижче причин відсутності даних

Назва виду продукції за Номенклатурою продукції промисловості (НПІ)	Одиниця вимірювання за НПІ	Код продукції за НПІ	Назва регіону (область, місто Києв)	Код території за КАТОТТГ (UA)	Кількість виробленої продукції (товарів, робіт, послуг) (валове виробництво)	Кількість виробленої продукції із сировини задоволення (ар 2-«ар 1)	Вартість робіт із перероблення сировини задоволення, тис грн (якщо ар 2 не більше 0 то ар 3 не більше 0 і не більше 1)	Вартість промислових послуг, тис грн (вартість оброблення продукції, ремонту та технічного обслуговування, устаткування та монтаж)	Кількість реалізованої продукції, виробленої із власної сировини (незалежно від переробу валового від виробничої продукції)	Вартість реалізованої продукції, виробленої із власної сировини, тис грн (незалежно від переробу виробничої продукції якщо ар 5 не більше 0 то ар 6 не більше 0 і не більше 1)
Вироби стоварні та конструкції будівельні, з деревини (крім вікон, дверей балконних та їх рам, дверей та їх коробок і порогів, паркету, опалубки для бетонних будівельних робіт, гонтів і драки покрівельних)	кг	16.23.19.00	Івано-Франківська	2600000000000000000009363	1732150.0	-	-	-	1768535.0	122807.4

Пояснення щодо уточнення (виправлення) даних за попередній звітному рік (роки)					
Рік	Назва показника	Код продукції за НПІ	Одиниця вимірювання за НПІ	Назва регіону (область, місто Києв)	Дані (уточнені, виправлені)
					Пояснення

Місце підпису керівника (власника) або особи, відповідальної за достовірність наведеної інформації

Олег Васкул

телефон: 0662101296

електронна пошта 9071981@ukr.net

Державне статистичне спостереження

Ідентифікаційний код ЄДРПОУ

3 1 9 7 9 5 6 4

Статистична конфіденційність забезпечується статтею 29 Закону України "Про офіційну статистику"

Порушення порядку подання або використання даних державних статистичних спостережень тягне за собою відповідальність, яка встановлена статтею 186 з Кодексу України про адміністративні правопорушення

Безкоштовний сервіс для електронного заповнення "Кабінет респондента" за посиланням <https://stat.gov.ua>

ЗВІТ ПРО ВИРОБНИЦТВО ТА РЕАЛІЗАЦІЮ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

за 2022 рік

Подають	Термін подання
юридичні особи, відокремлені підрозділи юридичних осіб	не пізніше 28 лютого
- територіальному органу Держстату	№ 1П-НПП (рична) ЗАТВЕРДЖЕНО Наказ Держстату 31 травня 2022 р. № 118 (зі змінами, внесеними наказом Держстату від 10 листопада 2022 р. № 279)

Респондент:

Найменування Товариство з обмеженою відповідальністю "Виробничо-комерційна фірма "Техноліс ПТД"

Місцезнаходження (юридична адреса) вулиця Зелена, буд. 59а, с. ВОВЧІВЦІ, СНЯТИНСЬКИЙ РАЙОН, ІВАНО-ФРАНКІВСЬКА обл., 78341

(примітки: нижче, обидві: -літ -літ, район, населений пункт, с/пункт, провулок, площа тощо; -літ -літ, муніцип. округ, -літ -літ, муніцип. округ)

Територіальна громада

Адреса здійснення діяльності, щодо якої подається форма звітності (фактична адреса) вулиця Зелена, буд. 59а, с. ВОВЧІВЦІ, СНЯТИНСЬКИЙ РАЙОН, ІВАНО-ФРАНКІВСЬКА обл., 78341

(примітки: нижче, обидві: -літ -літ, район, населений пункт, с/пункт, провулок, площа тощо; -літ -літ, муніцип. округ, -літ -літ, муніцип. округ)

Територіальна громада

Код території відповідно до Кодифікатора адміністративно-територіальних одиниць та території територіальних громад (КАТОТТ) за юридичною адресою

UA26080230050022275

(код території визначається автоматично в разі подання форми в електронному вигляді)

Інформація щодо відсутності даних

У випадку відсутності даних необхідно поставити у прямокутнику позначку - V

Зазначте одну з наведених нижче причин відсутності даних

Назва виду продукції за номенклатурою продукції промисловості (НІП)	Одиниця вимірювання за НІП	Код продукції за НІП	Назва регіону (область, місто Київ)	Код території за КАТОТТ (UA)	Кількість виробленої продукції (азово- виробництва)	Кількість виробленої продукції із сировини замовника (крім 2-го ер. 1)	Вартість робіт із перероблення сировини замовника, тис. грн (Група до 2 не дозволяє 0 то до 2 не дозволяє 0 і надалі)	Вартість промислових послуг, тис. грн (наприклад: оброблення продукції, ремонт та технічного обслуговування установлення та монтаж)	Кількість реалізованої продукції, виробленої з власної сировини (незалежно від переробу виробництва продукції)	Вартість реалізованої продукції, виробленої із власної сировини, тис. грн (незалежно від переробу виробництва продукції власно до 5 не дозволяє 0 то до 5 не дозволяє 0 і надалі)
Вироби столярні та конструкції будівельні, з деревини (крім вікон, дверей балконних та їх рам, дверей та їх коробок і порогов, паркету, опалубки для бетонних будівельних робіт, гонті і драки покрівельних)	кг	16.23.19.00	Івано- Франківська	26000000000 099363	1 602 400.0	-	-	-	1 589 400.0	97 417.4

Пояснення щодо уточнення (виправлення) даних за попередній звітному рік (роки)

Р.ж	Назва показника	Код продукції за НІП	Одиниця вимірювання за НІП	Назва регіону (область, місто Київ)	Дані (уточнені, виправлені)	Пояснення

Олег Васкул

(Власне п'ять ПРІЗВИЩЕ)

Місце підпису керівника (власника) або особи,
відповідальною за достовірність наданої інформації

телефон 0662101296

електронна пошта 9071981@ukr.net

Ідентифікаційний код ЄДРПОУ

3 1 9 7 9 5 6 4

Державне статистичне спостереження

Конфіденційність статистичної інформації забезпечується статтею 21 Закону України "Про державну статистику"

Порушення порядку подання або використання даних державних статистичних спостережень тягне за собою відповідальність, яка встановлена статтею 186 з Кодексу України про адміністративні правопорушення

Безкоштовний сервіс для електронного звітування "Кабінет респондента" за посиланням <https://stat.gov.ua>

ЗВІТ ПРО ВИРОБНИЦТВО ТА РЕАЛІЗАЦІЮ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

за 2021 рік

Подать	Термін подання
юридичні особи, відокремлені підрозділи юридичних осіб	не пізніше 28 лютого
- територіальному органу Держстату	

№ 11-НП
(ррчн)
ЗАТВЕРДЖЕНО
Наказ Держстату
25 червня 2021 р № 150

Респондент:

Товариство з обмеженою відповідальністю "Виробничо-комерційна фірма "Техноліс ЛТД"

Найменування:

Місцезнаходження (юридична адреса)

вулиця Зелена, буд 59а, с ВОВЧКІВЦІ, СНІТІНСЬКИЙ РАЙОН, ІВАНО-ФРАНКІВСЬКА обл., 76341

(повномовний повний назва, адр Кривий район, населений пункт, вулиця, номер буд, номер поверху, № координат офісу)

Територіальна громада

Адреса здійснення діяльності, щодо якої подається форма звітності (фактична адреса)

вулиця Зелена, буд 59а, с ВОВЧКІВЦІ, СНІТІНСЬКИЙ РАЙОН, ІВАНО-ФРАНКІВСЬКА обл., 76341

(повномовний повний назва, адр Кривий район, населений пункт, вулиця, номер буд, номер поверху, № координат офісу)

Територіальна громада

Код території відповідно до:

Кодифікатора адміністративно-територіальних одиниць

та територій територіальних громад (КАТОТГГ)

U A Z 6 0 8 0 2 3 0 0 5 0 0 2 2 2 7 5

(код території визначається автоматично в разі подання форми в електронному вигляді)

Класифікатора об'єктів адміністративно-територіального устрою України (КОАТУУ)

2 6 2 5 2 8 0 9 0 1

Інформація щодо відсутності даних

У випадку відсутності даних необхідно поставити у примітку позначку - V

Зазначте одну з наведених нижче причин відсутності даних

Назва виду продукції за Номенклатурою продукції промисловості (НПП)	Одиниця вимірювання за НПП	Код продукції за НПП	Кількість виробленої продукції (валової виробництва)	Кількість виробленої продукції із сировини заповніти (ар 2-«ар 1)	Вартість промислових послуг, тис. грн (вартість перероблення сировини замовника обробленої продукції ремісництвом / підприємством обслуговування)	Кількість реалізованої продукції, виробленої з власної сировини (включаючи вартість поробу виробництва продукції)	Вартість реалізованої продукції, виробленої з власної сировини, тис. грн (включаючи вартість поробу виробництва продукції)
Вироби: стовпери та конструкції будівельні, з деревини (крім вікон, дверей, балюсних та їх рам, дверей та їх коробок і порогов, паркету, опалубки для бетонних будівельних робіт, гонту і драгани покровельні)	т	16.23.19.00	1 393,5	-	установлення та встановлення до 2 не більше 0 (вартість)	1 348,0	67 211,3

Пояснення щодо уточнення (виправлення) даних за попередній звітному рік (роки).

Рік	Назва показника	Код продукції за НПП	Одиниця вимірювання продукції за НПП	Дані (уточнені, виправлені)	Пояснення

Місце підпису керівника (власника) або особи, відповідальної за достовірність наданої інформації: Петро Литвинюк (власне ім'я ПРІЗВИЩЕ)

телефон: 0976758348 електронна пошта: 9071981@ukr.net