

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н.Г.
ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра менеджмента и маркетинга

**Разработка инновационной стратегии предприятия (на примере ООО
«ТК ВИКТОРИЯ»)**

**АВТОРЕФЕРАТ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ
БАКАЛАВОРСКОЙ РАБОТЫ**

студента (ки) 4 курса 421 группы

направления 38.03.02 Менеджмент организации

Экономического факультета

Серебрякова Наиля Ринатовича

Научный руководитель

доцент

подпись, дата

Милованов Д.И.

Зав. кафедрой

к.э.н., профессор

подпись, дата

Л.И. Дорофеева

Саратов 2024

ВВЕДЕНИЕ. Актуальность темы: в условиях быстро меняющегося рынка и растущей конкуренции, предприятиям необходимо постоянно адаптироваться к новым условиям и внедрять инновации для сохранения своей конкурентоспособности и обеспечения устойчивого развития. Инновации становятся ключевым фактором успеха в бизнесе, позволяя компаниям создавать новые продукты, услуги и технологии, которые удовлетворяют потребности клиентов и обеспечивают конкурентное преимущество на рынке.

Целью данного исследования является разработка рекомендаций по развитию инновационной стратегии предприятия на основе анализа современных подходов в процессе формирования инновационной стратегии.

В соответствии с поставленной целью сформулированы основные **задачи** исследования: - Рассмотреть понятие и сущность инновационной стратегии; - Изучить основные виды и методы выбора инновационных стратегий; - Проанализировать проблематику формирования инновационной стратегии на примере ООО «ТК ВИКТОРИЯ»; - Выявить современные подходы в процессе формирования инновационной стратегии и предложить рекомендации по ее совершенствованию на примере ООО «ТК ВИКТОРИЯ».

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ. В главе 1 «Теоретические основы разработки инновационной стратегии предприятия» автором раскрываются понятие и сущность, основные виды и методы инновационной стратегии, а также проблемы ее формирования.

Инновационная стратегия представляет собой метод, направленный на использование новых возможностей для роста. Она базируется на разработке новых продуктов, услуг и технологий, что позволяет предприятию опережать конкурентов. Целью инновационной стратегии является формирование устойчивых источников роста на долгосрочной основе. Ее основные составляющие включают инновации в продукции, услугах и процессах.

Обычно инновационная стратегия применяется в сочетании с другими стратегиями, например, стратегией проникновения на рынок или развития рынка. Процесс разработки инновационной стратегии охватывает этапы инвестирования, разработки, внедрения и получения значительных улучшений. Внедрение инноваций позволяет компании стать более гибкой и адаптивной к изменяющимся требованиям рынка, а также создает новые возможности для роста и развития.

Основываясь на изученном материала, можно сделать следующий вывод:

1. Инновационная стратегия – это документ, который определяет основные направления развития предприятия с учетом внедрения инновационных технологий и процессов.
2. Инновационная стратегия является одним из элементов общей стратегии развития предприятия и должна соответствовать его целям и миссии.
3. Инновационная стратегия включает в себя анализ текущего состояния предприятия, определение потенциала инновационного развития, выбор конкретных направлений развития и методов их реализации.
4. Инновационная стратегия также включает в себя механизмы контроля и оценки эффективности внедрения инноваций.
5. Основная задача инновационной стратегии – обеспечение конкурентоспособности предприятия в условиях быстро меняющегося рынка и технологической среды.

Выбор конкретных инновационных стратегий зависит от многих факторов, таких как отраслевые особенности, доступность ресурсов, квалификация персонала и т.д.

Однако, независимо от выбранной стратегии, ключевым фактором успеха является грамотное управление инновационными процессами, контроль и оценка их эффективности и готовность к быстрым изменениям в рыночной среде.

Выбор инновационной стратегии и ее реализация должны быть основаны на глубоком анализе ситуации на рынке, технологической базы и конкурентной среды. Комбинация различных методов позволяет предприятиям добиваться успеха в реализации выбранной инновационной стратегии и обеспечивать свое долгосрочное развитие.

Формирование инновационной стратегии предприятий в России представляет собой ключевой инструмент развития экономики страны. Несмотря на ряд проблем, таких как низкий уровень инвестиций в научные исследования, дефицит квалифицированных кадров и сложности с конкурентоспособностью на мировых рынках, в России есть успешные примеры разработки инновационных стратегий на предприятиях. Важно учитывать зарубежный опыт и применять его при разработке инновационной стратегии, а также регулярно оценивать результаты для оптимизации стратегии и достижения целей. Государство должно продолжать содействовать развитию инноваций и научных исследований, создавая благоприятные условия и инфраструктуру. Однако проблемы выбора инновационной стратегии на российских предприятиях связаны с недостаточным осознанием ценности инноваций, ограниченным доступом к финансовым ресурсам, нехваткой квалифицированных специалистов, сложностями в выборе стратегии и отсутствием интеграции между научным и производственным секторами. Решение этих проблем требует изменения подхода к инновациям, улучшения финансовой поддержки, развития человеческого капитала, индивидуального подхода к выбору инновационной стратегии и налаживания взаимодействия между научными учреждениями и предприятиями.

В главе 2 «Анализ разработки инновационной стратегии ООО «ТК ВИКТОРИЯ»» автор дает общую характеристику деятельности ООО «ТК ВИКТОРИЯ», анализирует действующие стратегии организации и рассматривает их процессы.

Основным видом деятельности организации по 46.71 является «Торговля оптовая твердым, жидким и газообразным топливом и подобными продуктами».

Наряду с бензином всех видов с различными октановыми показателями и дизельным топливом компания также предлагает своим клиентам необходимые объёмы: моторных, трансмиссионных, гидравлических и турбинных масел, антифриза, тосола, различных смазок. Все поставки осуществляются со строгим соблюдением сроков, согласованных с покупателем.

В рамках настоящего исследования был проведен SWOT и PEST анализ текущего состояния компании ООО «ТК Виктория».

ООО «ТК Виктория» имеет ряд сильных сторон, которые способствуют ее успеху на рынке продаж масел, смазок и технических жидкостей. Первое преимущество компании – широкий ассортимент продукции, который позволяет ей удовлетворить потребности различных отраслей и клиентов. Второе преимущество заключается в высоком качестве продукции, которая соответствует стандартам и требованиям безопасности. Кроме того, ООО «ТК Виктория» обладает хорошей репутацией и доверием со стороны клиентов благодаря своему опыту и надежности.

Однако у компании также есть слабые стороны. Она ограничена в географическом присутствии на определенных рынках или регионах, что может ограничивать ее потенциал роста. Кроме того, компания зависит от определенных поставщиков, что может повлечь за собой риски снабжения и изменения цен на сырье.

В то же время, у ООО «ТК Виктория» есть ряд возможностей для развития. Она может исследовать и осваивать новые рынки сбыта, как внутри страны, так и за рубежом, для расширения своей клиентской базы и увеличения продаж. Внедрение новых технологий и инновационных продуктов также может помочь компании оставаться конкурентоспособной и привлекать новых клиентов. Кроме того, установление партнерских

отношений с другими компаниями или поставщиками может способствовать расширению дистрибуционной сети и доступу к новым рынкам.

Однако на пути развития компании могут возникать угрозы. Конкуренция в отрасли продаж масел, смазок и технических жидкостей может быть сильной, и ООО «ТК Виктория» может столкнуться с соперничеством со стороны других компаний, предлагающих аналогичные продукты и услуги. В 2020 году компания начала разработку собственной системы управления складом и логистикой на основе блокчейн-технологий. Это позволило значительно улучшить эффективность управления запасами и сократить затраты на логистику.

Также компания активно исследует возможности использования возобновляемых источников энергии, таких как солнечная и ветровая энергия, для производства электроэнергии на своих складах и офисах. Это позволяет компании снизить затраты на энергию и сделать свою деятельность более экологически чистой.

В рамках своей стратегии устойчивого развития компания стремится к снижению негативного воздействия на окружающую среду и повышению эффективности использования ресурсов. Внедрение новых технологий и использование возобновляемых источников энергии являются важными шагами в этом направлении.

В целом, компания ООО «ТК Виктория» активно внедряет инновационные технологии и стремится быть лидером в своей отрасли.

Маркетинговые стратегии компании нуждаются в совершенствовании, в частности, необходимо более активно использовать современные инструменты маркетинга и продаж для привлечения новых клиентов и удержания текущих. ООО «ТК Виктория» не сфокусирована на развитии инновационных технологий. Она занимается оптовой торговлей твердым, жидким и газообразным топливом и подобными продуктами. Однако, компания может применять стандартные маркетинговые стратегии для продвижения своих продуктов.

Персонал компании высококвалифицированный, но нуждается в мотивации и обучении. Наблюдается постепенный рост численности персонала предприятия за счет увеличения числа менеджеров по продажам. Учитывая специфику деятельности ООО «ТК Виктория», данная категория персонала является основной. Следовательно, в компании не требуется большого числа специалистов в области инновационных технологий, специализирующиеся на разработке и внедрении инновационных стратегий в свою деятельность.

В главе 3 «Разработка рекомендаций по формированию развития инновационной стратегии на примере «ООО ТК Виктория»» автор дает рекомендации по совершенствованию инновационной стратегии организации и обосновывает социально-экономическую эффективность предложенных мероприятий.

Разработку инновационной стратегии предприятия ООО «ТК Виктория» мы будем рассматривать с точки зрения распределения основных мероприятий на 3 года: 2024, 2025, 2026 г.

В 2024 году рекомендуется подключить сервис Яндекс.Заправки на АЗС у предприятия ООО «ТК Виктория»

В 2025 году рекомендуется разработать системы управления складом и логистикой на основе блокчейн технологий.

В 2026 году рекомендуется внедрить мобильные заправки.

Таблица 1 – Рекомендации по разработке инновационной стратегии предприятия

Рекомендации	Ответственный
Выработка видения и миссии компании	Директор предприятия
Проведение стратегического анализа	Бизнес-аналитик
Проведение конкурентного анализа	Менеджер по маркетингу
Планирование мероприятий	Менеджер по проектам
Согласование мероприятий	Директор предприятия

Таким образом, при реализации рекомендаций по разработке инновационной стратегии предприятию ООО «ТК Виктория» необходимо

привлечь специалистов на подрядных условиях и проектной деятельности и нанять в штат новых специалистов:

1. Штатные сотрудники предприятия ООО «ТК Виктория»:
1. Менеджер проекта – ответственен за общее управление проектом, координацию работ и контроль за выполнением задач.
2. Бизнес-аналитик – проводит анализ текущих систем и процессов, определяет требования и цели проекта.
3. Логистический специалист – отвечает за планирование и оптимизацию логистических операторов.
4. ИТ-специалист – занимается разработкой и интеграцией ИТ-систем, а также поддержкой и обслуживанием технической инфраструктуры
5. Менеджер по маркетингу – разрабатывает стратегию маркетинга, продвижения и привлечения новых клиентов.

У предприятия ООО «ТК Виктория» в штате уже есть логистический специалист с оплатой 35 000 рублей в месяц и менеджер по маркетингу с оплатой 45 000 рублей в месяц. Следовательно, рекомендуется нанять в штат предприятия новых специалистов: менеджера по проектам, бизнес-аналитика, ИТ-специалиста.

2. Подрядчики/проектная деятельность:
 - Консультант по блокчейн технологиям – предоставляет экспертную поддержку и консультации по внедрению системы на основе блокчейн.
 - Разработчики блокчейн-архитектуры и смарт-контрактов – отвечают за разработку и настройку блокчейн-системы и смарт-контрактов.
 - Тестировщики – проводят тестирование функциональности, производительности и безопасности системы
 - Технический специалист по внедрению сервиса Яндекс.Заправки – обеспечивает интеграцию сервиса на АЗС и поддержку внедрения.
 - Команда мобильных разработчиков – отвечает за разработку мобильных приложений и инфраструктуры для мобильных заправок.

Указанные специалисты могут быть вовлечены в реализацию соответствующих рекомендаций и обеспечить успешное выполнение каждого этапа проекта.

Стоимость затрат по привлечению специалистов по подрядной и проектной работе, а также по внедрению новых специалистов штат обоснованы анализом рынка труда в России в 2023 году.

Следовательно, на основе расчетов затрат, в качестве прогнозируемого значения на ближайшие 3 года предприятия ООО «ТК Виктория» будут следующими:

Таблица 2 – Расчет коэффициентов прогнозируемых финансовых показателей компании ООО «ТК Виктория»

Показатели	2024 г.	2025 г.	2026 г.
Выручка	222 924 040 рублей	238 528 723 рублей (222 924 040 рублей + 7% (введение Яндекс заправок))	248 069 872 рублей (238 528 723 рублей + 4%) (введение внедрение мобильных заправок)
Затраты	191 922 120 рублей (188 839 120 рублей + 3 083 000 рублей (затраты на мероприятие))	182 727 164 рублей (188 839 120 рублей - 5%(себестоимость) +3 330 000 рублей (затраты на мероприятие))	182 937 164 рублей (179 397 164 рублей + 3 540 000 рублей (затраты на мероприятие))
Валовая прибыль	31 001 920 рублей	55 801 559 рублей	65 132 708 рублей
Активы	53 754 110 рублей	60 684 520 рублей	67 427 972 рублей
Капитал	52 420 062 рублей	54 908 200 рублей	55 979 809 рублей
Коэффициент рентабельности капитала*	57,7%	101,6%	116,3%
Коэффициент абсолютной ликвидности**	1.03	1.3	1.4
Коэффициент оборачиваемости***	4,14	3,93	3,67
Финансовая независимость****	1,025	1,1	1,2

Разработка рекомендаций по формированию стратегии развития в современных российских условиях на примере ООО «ТК Виктория» представляет собой важную задачу, направленную на повышение конкурентоспособности, эффективности компании, а также на увеличение прибыли и рост активов.

Некоторые примеры и практики внедрения такой системы в России включают повышение прозрачности и отслеживаемости, улучшение

безопасности и защиты данных, оптимизацию процессов и снижение издержек, а также улучшение партнерских отношений. Эти преимущества могут существенно способствовать развитию и укреплению позиций ООО «ТК Виктория» на рынке.

Для успешной разработки стратегии, развития компании, рекомендуется уделить особое внимание анализу потенциала внедрения системы управления складом и логистикой на основе блокчейн технологий в контексте конкретных потребностей и особенностей ООО «ТК Виктория». Это позволит определить преимущества, оценить риски и разработать стратегию внедрения, адаптированную к условиям компании и российскому рынку в целом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ. В результате исследования разработки инновационной стратегии компании ООО «ТК Виктория» можно сделать следующие выводы:

1. Компания показывает успешные результаты на рынке, что свидетельствует о ее стабильности и конкурентоспособности. Однако, с учетом выявленного потенциала для дальнейшего развития, имеется возможность улучшить ее позицию и достичь еще более высоких результатов.

2. Разработка и внедрение инновационной стратегии являются важными шагами для повышения эффективности работы компании и увеличения ее прибыли. Инновационная стратегия позволит компании внедрять новые идеи, технологии и решения, что способствует росту конкурентных преимуществ и удовлетворению потребностей клиентов.

Целью разработки рекомендаций для ООО «ТК Виктория» являлась повышение конкурентоспособности, эффективности, прибыли и активов компании. В ходе исследования были рассмотрены три основные мероприятия, которые рекомендуется внедрить в предприятие ООО «ТК Виктория»: разработка систем управления на основе блокчейна, подключение сервиса Яндекс.Заправки на АЗС и внедрение мобильных заправок.

Одним из наиболее перспективных направлений развития компании является внедрение систем управления на основе технологии блокчейн.

Блокчейн обеспечивает прозрачность и надёжность ведения записей, что помогает в управлении складом и логистикой, повышении эффективности процессов и уменьшении вероятности ошибок. Это также позволяет создать децентрализованную систему, где информация доступна всем участникам, что повышает доверие и сотрудничество с партнёрами.

Подключение сервиса Яндекс.Заправки на АЗС предоставит компании значительные преимущества. Это позволит предлагать клиентам удобную и инновационную услугу заправки, уменьшая необходимость в поиске ближайших АЗС и экономя время. Предприятие сможет привлечь новых клиентов, которые предпочитают использовать такие удобные сервисы. Это повысит уровень обслуживания, удовлетворенность клиентов и, в конечном счете, увеличит выручку компании.

Внедрение мобильных заправок также принесет значительную выгоду компании. Клиенты будут иметь возможность заказать заправку топлива прямо к месту их нахождения, что обеспечит им удобство и экономию времени. Это особенно актуально для корпоративных клиентов с большим парком автомобилей. Данная услуга привлечет новых клиентов, укрепит лояльность существующих клиентов и даст компании конкурентное преимущество на рынке.

Следовательно, рекомендации по разработке инновационной стратегии предприятия могут привести к следующим результатам:

- Выручка компании ООО «ТК Виктория» прогнозируется на увеличение за три года.
- Затраты компании также прогнозируются на увеличение, но их уровень относительно выручки остается невысоким.
- Валовая прибыль компании показывает положительную динамику и растет вместе с увеличением выручки.
- Активы и капитал компании также прогнозируются на рост, что указывает на укрепление финансового положения компании.

– Коэффициент рентабельности капитала, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент оборачиваемости и финансовая независимость также демонстрируют положительную динамику и улучшение показателей с течением времени.

Все эти мероприятия совместно способны существенно улучшить эффективность бизнес-процессов, укрепить позиции компании на рынке и привлечь новых клиентов