

будуть вимагати уточнення. Як правило, економічна модель конкретизується в таких документах, як попереднє техніко-економічне обґрунтування, бізнес-план, бюджет проєкту.

Список використаних джерел:

1. Школяр С.П. Особливості реалізації регіональних інноваційних програм на Полтавщині / С.П. Школяр // Матеріали міжнародного круглого столу «Розбудова інноваційної інфраструктури в Україні». – К., 2008. – С. 104-135.
2. Школяр С.П. Інноваційний розвиток держави – комфортне життя її громадян. Тези виступу в обговоренні / С.П. Школяр // Матеріали парламентських слухань у Верховній Раді України 20.06.07 р. «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації» / Упор. Г.О. Андрощук, М.М.Шевченко, – К.: Парламентське вид-во, 2007. – С.60-62.

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В НАФТОГАЗОВІЙ ГАЛУЗІ

Карпишин М. Ю.
Полтава, Україна

Науковий керівник: *Ищенко Інна Сергіївна* – кандидат економічних наук, асистент кафедри педагогічної майстерності та менеджменту імені І.А. Зязюна Полтавського національного педагогічного університету імені В.Г. Короленка

В сучасних умовах розвитку економіки інноваційна діяльність є надважливим засобом досягнення високої прибутковості та конкурентоспроможності підприємств. Стрімке впровадження досягнень науково-технічного прогресу створює ефективну інноваційну діяльність у конкурентному ринковому середовищі. З-поміж самих актуальних проблем функціонування та розвитку підприємств найбільша увага приділяється підвищенню якості управлінських рішень – особливо управління інноваційною діяльністю. Сучасні наукові дослідження стратегічного розвитку підприємств нафтогазової галузі містять численні пропозиції щодо прийняття ефективних управлінських рішень у цьому напрямку.

Управління інноваціями не можна розглядати як послідовний набір процедур, а вибір оптимального підходу, який залежить від технологічних операцій, конкуренції в галузі та стану бізнес-середовища. Процес інновацій - це цикл, що складається з вироблення ідеї, проведення випробувань і закриття або тиражування. Його ефективність безпосередньо залежить від швидкості дослідно-промислових досліджень і часу, необхідного на відмову від невдалих ідей. У нафтогазовій галузі дослідно-промислові дослідження вимагають вкрай багато інвестицій за тривалих термінів їх проведення. Саме цей факт призводить багатьох компаній до необхідності прискорення процесу розроблення та тестування інновацій через партнерства та консорціуми. Стають популярними швидкі моделювання за допомогою венчурних проєктів і стартапів. Нині можна виокремити найбільш популярні підходи управління інноваційною діяльністю в нафтогазовій галузі:

– науково-технічні центри;

- «смайт-фабрики»;
- стартапінг;
- «відкриті» ринкові інновації.

Науково-технічні центри. Такі установи призначені в нафтогазовій галузі для пошуку та реалізації нових ідей і технологій. Він створює інноваційні технології та здійснює економічні та виробничі консультації на всіх етапах виробничого процесу. Процес створення інновацій ведеться спільно з провідними університетами та приватними дослідницькими центрами.

“Смайт-фабрики” (від англ. smart factory, “розумне виробництво”) – концепція “цифровізації” промислових виробництв з метою покращення їх операційної діяльності та бізнес-ефективності, робота в межах 5-го і 6-го технологічного укладу. “Смайт-фабрики” апелюють до таких технологій, як “хмарні” обчислення, безпроводні комунікації, дистанційне управління і обслуговування, кібербезпека, інтеграція систем управління, інтеграція та краща співпраця у ланцюжку доданої вартості, 3D-друк [1].

Стартапінг. Роль венчурних фондів у створенні інновація полягає в тестуванні та відсіюванні проєктів та ідей. Вони здійснюють процес зростання технології від стартапу до реалізації в структурах замовників. Наприклад, будь-яка нафтогазова компанія інвестує в перспективні проєкти з метою комерціалізації.

«Відкриті» інновації. Завдяки розвитку інформаційних комунікацій у світі дедалі частіше використовуються «відкриті інновації». Вони є насправді необхідною і додатковою можливістю. З появою відкритих інновацій компанії можуть генерувати нові ідеї за значно нижчою ціною, ніж будь-коли раніше. За допомогою правильної системи підприємства можуть збирати ідеї, оцінювати їх, обробляти зворотний зв'язок, готувати ідеї для реалізації та автоматизувати процес затвердження — і робити усе це на одній платформі. [3]. У нафтогазовій галузі цей підхід варто використовувати при розробці програмного забезпечення, наприклад, концепції «відкритої бурової». Завдяки відкритості проєктів створюється конкуренція між сервісами, що надаються компаніями, які можуть запропонувати потрібний результат замовнику.

Інновації - це не тільки дослідження в нових галузях, а й увесь процес організації проведення розробок. Управління цим процесом має такі особливості: 1) проривні технології - вкрай ризиковані та витратні. Їх розробка ведеться спільно з близькими напрямками; 2) прикладна наука може розвиватися тільки спільно з лідерами виробництва в галузі, оскільки дослідження повинні вирішувати реальні виробничі завдання і мати довгострокове фінансування. Ринкове управління складними проєктами неефективне через різницю цілей учасників; 3) довгостроковий розвиток інновацій має на увазі створення науково-технічних центрів на базах компаній, які мають достатньо ресурсів для утримання та управління; 4) Розвиток інноваційної діяльності дає змогу компаніям не тільки домагатися прогресу у виробничій діяльності, а й одержувати додатковий дохід від інтелектуальної власності [4].

Список використаних джерел:

1. Краус, Н.М. (2019). Інноваційна економіка в глобалізованому світі: інституціональний базис формування та траєкторія розвитку: монографія. К.: Аграр Медіа Груп.
2. Економіка та управління інноваційною діяльністю: Навчальний посібник / За ред. проф. Перерви П. Г., проф. Погорелова М.І., проф. Меховича С. А. – Харків: НТУ „ХПІ”, 2011.– 630 с.
3. Гамцемлідзе Є. П. Відкриті інновації та їх вплив на розвиток бізнесу / Гамцемлідзе Є. П. // Нові компетенції для Індустрії 5.0 та управління даними для закладів вищої освіти : збірник матеріалів круглого столу / під заг. ред. Храпкіної В. В., Пічик К. В. ; Національний університет "Києво-Могилянська академія" [та ін.]. - Київ : НаУКМА, 2023. - С. 39-53.
4. Малюта Л.Я. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства : навчальний посібник / Л.Я.Малюта. – Тернопіль: ФОП Паляниця В.А., 2016. – 232 с.

ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТІВ У ГАЛУЗІ ШОУ-БІЗНЕСУ

*Кононенко Д.А., Школяр С.П.
Полтава, Україна*

Останні десятиліття показали, що одним з головних інструментів інноваційного розвитку країн і компаній є трансфер технологій [1, 2]. Для економік, що розвиваються, це один з найбільш ефективних способів скоротити технологічне відставання від розвинутих країн, підвищуючи при цьому конкурентоздатність власних компаній, одночасно створюючи фундамент для внутрішнього інноваційного розвитку. Прикладом модернізації економіки, заснованої на трансфері технологій, безумовно є Гонконг, Сінгапур, Південна Корея і Тайвань.

У випадку бізнесу, трансфер нових технологій може стати одним з ланок безупинного інноваційного розвитку. Це один зі способів, що дозволяє компаніям за короткі терміни вийти на нові етапи розвитку. В цьому аспекті важливо звернути увагу майбутніх менеджерів на особливості переговорів з трансферу технологій. Так, можна виділити дві основні задачі переговорів: 1) досягти максимально вигідної для обох сторін ціни ; 2) розробити план реалізації трансферу (етапи, терміни, технічні умови майбутнього трансферу).

Ціна технології прямо залежить від її ексклюзивності і вмісту трансферного пакету, однак, у більшості випадків у технологій немає фіксованої вартості. Тому сторони можуть впливати на хід переговорів, надаючи різні аргументи і контраргументи. Отже, перед тим як сідати за стіл переговорів, компанії необхідно виробити стратегію майбутніх переговорів, спрямовану на висновок угоди на найкращих умовах. У переговорах повинна бути задіяна команда різних фахівців: інженерів, юристів, фінансистів. Важливим фактором також є вибір лідера ведучого переговорів, його досвід і здібності.

Найчастіше, у ході переговорів розроблювач займає більш сильну сторону, диктуючи при цьому ціну. Однак, не слід думати, що тільки