

**Міністерство освіти і науки України  
Дніпровський державний аграрно-економічний університет  
Факультет менеджменту і маркетингу  
Кафедра економіки**

**ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ  
В ЕКЗАМЕНАЦІЙНІЙ КОМІСІЇ:**

**Завідувач кафедри,  
д.е.н., проф.**

\_\_\_\_\_ **Ігор ВІНІЧЕНКО**  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ **2023 р.**

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**  
**на тему: « Дослідження інноваційного потенціалу підприємства та**  
**розробка заходів щодо його підвищення »**  
**Освітньо-професійна програма «Економіка»**  
**Спеціальність 051 «Економіка»**  
**Ступінь вищої освіти: Магістр**

**Здобувачка**

**Єлизавета ВОДЯНИЦЬКА**

**Науковий керівник,  
д.е.н., професор**

**Оксана ГОНЧАРЕНКО**

**Дніпро – 2023**

**ДНІПРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ  
АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**Факультет:** Менеджменту і маркетингу  
**Кафедра:** Економіки  
**Освітньо-професійна програма:** «Економіка»  
**Спеціальність:** 051 «Економіка»  
**Ступінь вищої освіти:** Магістр

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри,

д.е.н., проф.

\_\_\_\_\_ І.І. Вінченко

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2022 р.

**ЗАВДАННЯ**

**на підготовку кваліфікаційної роботи**

\_\_\_\_\_ Водяницькій Єлизаветі Ігорівні \_\_\_\_\_  
(прізвище, ім'я, по батькові)

**1. Тема роботи:** «Дослідження інноваційного потенціалу підприємства та розробка заходів щодо його підвищення»

**Науковий керівник:** Гончаренко Оксана Володимирівна

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по ДДАЕУ від «\_14\_» листопада 2022 року №3258

**2. Термін подання здобувачем роботи:** 13 лютого 2023 року

**3. Вихідні дані до роботи:** Закони і законодавчі акти України, річні звіти, фінансова звітність і бухгалтерська документація ПП «ГЕТЬМАН ТРЕЙД» за 2019-2021 рр., статистична звітність, наукова література.

**4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)** Вступ. 1. Теоретичні основи розвитку інноваційного потенціалу підприємства. 2. Аналіз інноваційного потенціалу приватного підприємства «ГЕТЬМАН ТРЕЙД». 3. Обґрунтування напрямів підвищення інноваційного потенціалу підприємства. Висновки та пропозиції.

**5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)**

1. Формування інноваційного потенціалу підприємства. 2. Структурно-логічна схема методичного підходу оцінки інноваційного потенціалу підприємства. 3. Параметри глобального інноваційного індексу для України, 2020 р.. 4. Динаміка інноваційного індексу України за оцінкою Bloomberg, 2018-2020 рр. 5. Динаміка індексу конкурентоспроможності талантів, 2018-2020 рр. 6. Складові індексу ЄІП, 2020 р. 7. Складові інноваційного потенціалу ПП «ГЕТЬМАН ТРЕЙД».

## 6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада Консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

7. Дата видачі завдання 05.09.2022 р.

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної Роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1.	Теоретичні основи розвитку інноваційного потенціалу підприємства	вересень 2022 р.	виконано
2.	Аналіз інноваційного потенціалу ПП "ГЕТЬМАН ТРЕЙД"	жовтень 2022 р.	виконано
3.	Обґрунтування напрямів підвищення інноваційного потенціалу підприємства	листопад 2022 р.	виконано
4.	Висновки і пропозиції	грудень 2022 р.	виконано
5.	Оформлення кваліфікаційної роботи	січень 2023 р.	виконано

Здобувач (ка) \_\_\_\_\_  
(підпис)

Водяницька Є.І.  
(прізвище та ініціали)

Науковий керівник \_\_\_\_\_  
( підпис )

Гончаренко О.В.  
(прізвище та ініціали)

## Реферат

**Тема:** «Дослідження інноваційного потенціалу підприємства та розробка заходів щодо його підвищення»

**Дипломна робота магістра:** 91 с., 8 рис., 21 табл., 41 літературне джерело.

**Об'єктом дослідження** є процеси формування та реалізації інноваційного потенціалу підприємства.

**Предметом дослідження** є теоретичні, методичні й практичні аспекти формування та оцінки інноваційного потенціалу підприємства і розробка заходів щодо його підвищення.

**Метою дослідження** є узагальнення теоретичних положень, оцінка й розробка заходів щодо підвищення інноваційного потенціалу підприємства.

Для досягнення зазначеної мети вирішені наступні **завдання:**

- узагальнено теоретичні аспекти формування й розвитку інноваційного потенціалу підприємства;
- систематизовані базові принципи та методичні підходи оцінки інноваційного потенціалу підприємства;
- досліджено інноваційний потенціал ПП “ГЕТЬМАН ТРЕЙД”;
- обгрунтовано рекомендації щодо підвищення інноваційного потенціалу досліджуваного підприємства.

**Методи дослідження.** Теоретичною та методичною базою проведення дослідження стали праці вітчизняних і зарубіжних вчених, молодих вчених з питань інноваційного розвитку суб'єктів господарювання. Інформаційну базу кваліфікаційної роботи становили офіційні дані Державного комітету статистики України; фінансово-економічна звітність та статистична документація ПП “ГЕТЬМАН ТРЕЙД”.

Для вирішення поставлених завдань використані прийоми й методи аналізу та синтезу; функціональний, графічний, економіко-статистичний інструментарій.

**Наукова новизна** отриманих результатів полягає в подальшому розвитку та удосконаленні теоретичних і методичних положень щодо оцінки інноваційного потенціалу підприємства та обґрунтування резервів з його підвищення.

Найбільш вагомими результатами роботи, що мають наукову новизну, є такі:

*дістали подальшого розвитку:*

- обґрунтування економічного змісту терміну «інноваційний потенціал підприємства» як здатності і готовності товаровиробника до продукування інновацій та реалізації інноваційної діяльності за умов наявності матеріальних, фінансових, трудових та інформаційних ресурсів;

- пропозиції щодо поєднання елементів ресурсного і результативного підходів та формування критеріїв комплексної оцінки інноваційного потенціалу підприємства для визначення єдиного інтегрального показника;

- визначення резервів підвищення та ефективності використання інноваційного потенціалу підприємства за допомогою реалізації інвестиційного проекту вирощування базиліку на гідропоніці, що забезпечує зростання прибутку та диверсифікує виробничу діяльність.

Досліджено теоретичні аспекти формування інноваційного потенціалу підприємства, розглянуто методичні підходи до оцінки інноваційного потенціалу підприємства; проаналізовано складові інноваційного потенціалу приватного підприємства «ГЕТЬМАН ТРЕЙД»; здійснено комплексну оцінку інноваційного потенціалу приватного підприємства «ГЕТЬМАН ТРЕЙД»; визначено напрями зростання інноваційного потенціалу та обґрунтовано перспективність інвестиційного проекту, основним завданням якого визначено підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу за допомогою вирощування базиліку на гідропоніці.

Керівництвом підприємства запропоновано результати практичних досліджень впровадити в діяльність ПП “ГЕТЬМАН ТРЕЙД”.

**Практичне значення результатів** полягає в впровадженні їх в діяльність суб’єктів господарської діяльності, зокрема ПП “ГЕТЬМАН ТРЕЙД”, що забезпечить зростання ефективності діяльності й прибутковості виробництва.

### **КЛЮЧОВІ СЛОВА**

ІННОВАЦІЇ, ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ, ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ІННОВАЦІЙНА ЕКОНОМІКА, НОВАЦІЯ, ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА, ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА, ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЕКТ

### **KEY WORDS**

INNOVATIONS, INNOVATIVE POTENTIAL, INNOVATIVE ACTIVITY, INNOVATIVE ECONOMY, NOVIATION, FINANCIAL STATE OF ENTERPRISE, INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISE, INVESTMENT PROJECT, STIMULATION OF SKILLED POTENTIAL

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	12
1.1. Теоретичні положення формування інноваційного потенціалу підприємства.....	12
1.2. Методичні аспекти оцінки інноваційного потенціалу підприємства.....	22
1.3. Сучасний стан інноваційного розвитку економіки України та методичні основи її оцінки.....	29
Висновки до першого розділу.....	35
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРИВАТНОГО ПІДПРИЄМСТВА “ГЕТЬМАН ТРЕЙД” .....	38
2.1. Організаційно-економічна характеристика приватного підприємства “ГЕТЬМАН ТРЕЙД” .....	38
2.2. Діагностика складових інноваційного потенціалу приватного підприємства “ГЕТЬМАН ТРЕЙД” .....	45
2.3. Комплексна оцінка інноваційного потенціалу приватного підприємства “ГЕТЬМАН ТРЕЙД” .....	50
Висновки до другого розділу.....	55
РОЗДІЛ 3 ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	59
3.1. Обґрунтування інвестиційного проекту вирощування базиліку на гідропоніці .....	59
3.2. Оцінка ефективності впровадження інвестиційного проекту.....	67
Висновки до третього розділу.....	72
ВИСНОВКИ.....	74
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	80
ДОДАТКИ .....	85

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Формування інноваційної економіки виступає стратегічним вектором розвитку національного господарства та протистоянню негативним впливам глобальній кризі. Інновації здатні надати імпульс до позитивних структурних трансформацій економіки та модернізувати суспільство; сприяють зростанню продуктивності виробничої діяльності; посилюють конкурентоспроможність робочої сили на глобальних ринках праці та обумовлюють довгострокове зростання економіки. В сучасних умовах, під впливом інноваційних трансформацій змінюються епохи світового соціокультурного й економічного розвитку на новий еволюційний етап панування інновацій та творчої праці [21]. Так за інформацією ООН, на креативні індустрії вже припадає понад 4 % світового ВВП, а частка працівників становить понад 25% населення всього світу. Темпи зростання інноваційної економіки майже вдвічі перевищують темп зростання сфери традиційних послуг та вчетверо – промислового виробництва.

Завершення етапу індустріального розвитку й трансформації суспільного господарства в постіндустріальну модель, національне господарство перестає цілком базуватися на промисловому виробництві і наданні послуг, її основою виступає творча праця, високотехнологічні послуги, креативний інноваційний бізнес. Творча або креативна складова економіки, яка виступає базисом інноваційної (креативної) економіки, на сучасному еволюційному етапі розвитку стає ключовою вимогою для забезпечення конкурентоспроможності будь-якого товаровиробника. Глобалізаційні трансформації підвищують масштабність й вимоги до організації сучасного бізнесу, оскільки системи маркетингу, закупівель, виробництва, НДДКР, логістика орієнтовані на загальносвітові ринки. Організація, регулювання та управління креативним бізнесом та інноваційною



діяльністю товаровиробників стали найважливішою складовою в діяльності будь-якого сучасного підприємства[29].

Проблематика становлення та розвитку інноваційної економіки та формування інноваційного потенціалу національного господарства й окремого товаровиробника виступають предметом наукових досліджень вітчизняних і закордонних вчених-економістів, зокрема, С.М. Ілляшенка, Н.В. Краснокутської, А.Я. Кузнєцова, І.В. Новікової, М.Т. Пашутенкова, А.А. Чухна, В.Г. Федоренка, Л.І. Федулової, Л. М. Шубравської та багатьох інших. Відзначаючи цінність наукового доробку дослідників, слід констатувати, що окремі аспекти зазначеної проблематики потребують подальшого наукового дискурсу з огляду на їх актуальність та важливість в сучасних умовах. Так потребують систематизації та обґрунтувань теоретичні аспекти категоріального апарату формування інноваційного потенціалу та організації інноваційної діяльності, методичні підходи до оцінки інноваційного потенціалу, практичні заходи й інструментарій стимулювання інноваційної діяльності на мікро-, мезо- та макрорівнях.

Відтак, існують проблеми як теоретико-методичного, так й прикладного характеру, що потребують свого вирішення. Це актуалізує тему кваліфікаційної роботи і економічний зміст її наукових результатів.

**Об'єктом дослідження** є процеси формування та реалізації інноваційного потенціалу підприємства.

**Предметом дослідження** є теоретичні, методичні й практичні аспекти формування та оцінки інноваційного потенціалу підприємства і розробка заходів щодо його підвищення.

**Мета і завдання дослідження.** Метою дослідження є узагальнення теоретичних положень, оцінка й розробка заходів щодо підвищення інноваційного потенціалу підприємства.

Для досягнення зазначеної мети поставлені та вирішені такі завдання:

- узагальнено теоретичні аспекти формування та розвитку інноваційного потенціалу підприємства;

- систематизовані базові принципи та методичні підходи оцінки інноваційного потенціалу;
- досліджено інноваційний потенціал ПП “ГЕТЬМАН ТРЕЙД”;
- обґрунтовано рекомендації щодо підвищення інноваційного потенціалу досліджуваного підприємства.

**Методи дослідження:** Теоретичною та методичною базою проведення дослідження стали праці вітчизняних і зарубіжних вчених, молодих вчених з питань інноваційного розвитку суб’єктів господарювання. Інформаційну базу кваліфікаційної роботи становили офіційні дані Державної служби статистики України; фінансово-економічна звітність та статистична документація приватного підприємства “ГЕТЬМАН ТРЕЙД”.

Для вирішення поставлених завдань використані прийоми й методи аналізу та синтезу; функціональний, графічний, економіко-статистичний інструментарій. Обробку даних здійснено за допомогою програмного забезпечення Microsoft Excel.

**Наукова новизна** отриманих результатів полягає в подальшому розвитку та удосконаленні теоретичних і методичних положень щодо оцінки інноваційного потенціалу підприємства та обґрунтування резервів з його підвищення.

Найбільш вагомими результатами роботи, що мають наукову новизну, є такі:

*дістали подальшого розвитку:*

- обґрунтування економічного змісту терміну «інноваційний потенціал підприємства» як здатності і готовності товаровиробника до продукування інновацій та реалізації інноваційної діяльності за умов наявності матеріальних, фінансових, трудових та інформаційних ресурсів;
- пропозиції щодо поєднання елементів ресурсного і результативного підходів та формування критеріїв комплексної оцінки інноваційного потенціалу підприємства для визначення єдиного інтегрального показника;

- визначення резервів підвищення та ефективності використання інноваційного потенціалу за допомогою реалізації інвестиційного проекту вирощування базиліку на гідропоніці, що забезпечує зростання прибутку та диверсифікує виробничу діяльність підприємства.

Керівництвом підприємства пропонується результати практичних досліджень впровадити в діяльність ПП “ГЕТЬМАН ТРЕЙД”.

**Практичне значення результатів** полягає в розробці пропозицій та рекомендацій з підвищення інноваційного потенціалу підприємства за допомогою реалізації інвестиційного проекту вирощування базиліку на гідропоніці, що забезпечує зростання прибутку та диверсифікує виробничу діяльність.

**Апробація результатів дослідження.** Основні результати і висновки наукових досліджень доповідались на Міжнародній науково-практичній конференції «Актуальні проблеми економіки, управління та маркетингу в аграрному бізнесі» (Дніпро, ДДАЕУ, 20 вересня 2022 року).

**Структура та обсяг дипломної роботи магістра.** Кваліфікаційна робота складається з реферату, вступу, трьох розділів, вісьмох підрозділів, висновків та пропозицій, переліку використаних джерел, додатків. Загальний обсяг кваліфікаційної роботи становить 91 сторінку. Перелік використаних джерел становить 41 найменування.

## **РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

### **1.1. Теоретичні положення формування інноваційного потенціалу підприємства**

Сучасне функціонування світової економіки відрізняється новим етапом економічного розвитку, основою якого виступає домінування знань, інтелектуальної й творчої праці, базисних і поліпшуючих інновацій, досягнень науки та технологій, інформаційних систем [31]. В нових умовах господарювання успіх в діяльності будь-якого товаровиробника, що виробляє продукцію або надає послуги обумовлений можливістю створення і реалізації інновації, які здатні виступити основою його конкурентоспроможності.

В залежності від вектору наукових досліджень в економічній літературі та в термінології фахівців все частіше почали використовуватися категорії «інноваційна економіка», «креативна індустрія», «інноваційна діяльність», «інновації», «інноваційний потенціал», «креативне середовище», «інформаційна економіка», «економіка знань» тощо. Деякі науковці доводять тотожність між певними категоріями, інші, навпаки, акцентують на їх дискусійній природі і відмінностях. Так, головною ознакою «інноваційної економіки» є її належність до одного із типів економіки, яка базується на потоці інновацій в різних сферах економічної діяльності і передбачає отримання комерційного результату від впровадження нових ідей, які створює інтелект розробників, а не матеріальна сфера виробництва чи концентрація фінансів. В той же час, термін «інноваційна діяльність» визначається як соціально-економічні відносини спрямовані на використання

наукових розробок і досліджень і комерціалізацію отриманих результатів досліджень.

Достатньо тривалий період категорії «інновація» та «нововведення» розглядались як тотожні. Незважаючи на відмінності в термінологічних трактуваннях, більшість дослідників інноваційної проблематики погоджуються на тому, що інноваціям притаманні такі ознаки, як новизна, широка сфера реалізації та наявність позитивного ефекту від впровадження. В найбільш широкому розумінні «інновації» трактуються як внесення змін (новацій) в будь-які види діяльності людини з метою підвищення ефективності. В той же час, серед дослідників сформувалось два підходи до природи утворення інновацій – процесний і результативний. Так В. Кінгстон, перебуваючи на позиціях процесного підходу трактував інновації як «.. процес перетворення нової ідеї чи винаходу в соціально значиму продукцію, яка володіє принципово новими техніко-економічними показниками або, як перетворення ідей в конкретні предмети» [41, с. 18]. І. Шумпетер визначив інновації як нові науково-організаційні комбінації виробничих факторів, які мотивовані підприємницьким духом [34]. Не дивлячись на те, що інновації в практичній діяльності суб'єктів господарювання використовуються вже багато тисячоліть, метою і предметом окремих наукових досліджень інноваційна проблематика стала тільки у ХХ ст. На даному етапі суттєвий внесок у розвиток інноваційної теорії з позицій циклічного розвитку суспільства здійснено працями Й. Шумпетера, Дж. Д. Бернала, М. Кондратьєва, Г. Менша, С. Кузнеця, П. Сорокіна. У розвитку самої теорії інновацій можна виділити три етапи. На першому (перша третина ХХ ст.) було сформовано фундаментальні положення й засади теорії. В онтологічному аспекті на даному етапі стали поширеними базисні інновацій.

Суттєвий внесок у розробку теоретичного фундаменту інноваційного розвитку суспільного господарства належить М. Д. Кондратьєву, який став автором теорії «довгих хвиль». Вчений аргументував можливість швидкого

подолання циклічних криз за допомогою запровадження радикальних інновацій, тобто аргументував системоутворюючу роль інновацій в економічному розвитку.

Системні основи дослідження інновацій заклав Й. Шумпетер, який Вчений у поняття «інновація» вкладав широкий контекст та розмежував зміст термінів «винахід», «дослідження», «розробка» й «інновація» та доводив, що інновації є комерційним результатом впровадженням нових продуктів та виробничих засобів. Йозеф Шумпетер, приділяв ключову роль економічним інноваціям і високо оцінював підприємців-новаторів в економічній еволюції [34]. Вчений обґрунтовував, що інновації обумовлюють якісні зміни економічної динаміки і завдяки підприємцям-інноваторам в економіці відбуваються якісні динамічні зміни.

На другому етапі розвитку теорії інновацій (II третина XX ст.) активізувався розвиток та деталізувались базові інноваційні ідеї попереднього етапу розвитку. Так Дж. Д. Бернал в праці «Наука в історії суспільства», доводив зв'язок між науковими, технологічними й соціальними новаціями на всіх етапах еволюційного розвитку суспільства та стверджував, що розквіт науки на певному етапі розвитку посилює й економічну активність й технічний прогрес.

Суттєвий внесок в подальший розвиток інноваційної теорії та визначення змісту інноваційного розвитку надали наукові напрацювання німецького дослідника Герхарда Менша, який аналізував взаємозв'язок між темпом економічного зростання й циклічністю економіки з впровадженням базисних нововведень. Вчений розширив зміст положень про базисні, поліпшуючі та квазінновації, взаємозв'язки між довгостроковими циклами у сфері ідей, інаходів, новацій та економічної динаміки. Процес інноваційного розвитку, за думкою вченого розпочинається після завершення фази депресії [38]. Положення Г. Менша отримали продовження у наукових роботах його послідовників. Так, німецький вчений А. Кляйкнехт доводив, що продуктові нововведення виникають на стадії депресії, а процесові нововведення

поширюються на висхідній фазі довгої хвилі. В даному аспекті новаторська діяльність може розглядатися в якості основного фактора, який забезпечує динамічні зміни хвилеподібного характеру в господарській системі [39, с. 55].

Третій етап (з середини 70-х рр. ХХ ст.), пов'язаний з новим теоретичним здобутком в розумінні змісту й ролі інновацій в економічній еволюції, які стали в онтологічному аспекті пов'язаними з хвилею епохальних (базисних) інновацій в умовах формування постіндустріального суспільства. Інноваційний розвиток виступив основним вектором модернізаційних перетворень економіки.

Проблематиці взаємозв'язків інновацій та економічного зростання присвячено наукові праці Саймона Кузнеця, який розвивав наукові положення Й. Шумпетера і Дж. Бернала. Вчений доводив, що епохальні нововведення забезпечують перехід від одного історичного періоду до іншого та прискорюють темпи економічного зростання в індустріальну добу. Головними ознаками економічного зростання вчений називав: поступальне зростання національного доходу і, здатності задовольняти ширше коло потреб; технічний прогрес, який виступає основою економічного зростання, його ключовою умовою; інституціональні, ідеологічні зміни, що важливі для реалізації потенціалу економічного зростання, яке закладене в нових технологіях. Аргументація вченого відводить епохальним нововведенням або інноваціями ключову роль. Найважливішим джерелом економічного зростання стає сучасна наука як фундамент розвитку технологій.

Значний внесок в інноваційну теорію зробив Б. Твісс, який інновації розглядав як процес, де винахід або наукові ідеї набувають економічного вмісту й досягають успіху за сприяння таких факторів, як: орієнтування на ринок; відповідність цілі діяльності організації; ефективній системі відбору та оцінці проєктів; ефективному управлінню проєктами; сприйнятливості організації до нововведення.

Сучасний етап розвитку інноваційної теорії збагачений здобутком американських вчених У. Дж. Баумоля, К. Фрімена, Л. Соете, А.Б. Яффі, К.Р. Макконнелла, С. Л. Брю, Р.Р. Нельсона, С. Штерна. Кожен з дослідників аргументував з власних позицій зростання інноваційних сфер і галузей та їх вплив на економіку. Окрім того, було здійснено спробу визначити фактори, які здатні забезпечити активізацію інноваційного процесу. Проблематику циклічності інноваційної динаміки і розвитку інновацій досліджували О. І. Анчишкін, Ю. К. Зайцев, А. А. Чухно, Ю.В. Яковець.

Нові ідеї з активізації інноваційної проблематики можна пов'язати із кризою світового господарства середини 70-х - початку 80-х рр. ХХ ст. Особливої актуальності отримала теорія технологічного укладу, де доводилось послідовне заміщення великих системних технологічно пов'язаних виробництв, які утворюють технологічні уклади. Пріоритетом в подібній динаміці є розвиток високих технологій у майже всіх галузях, а провідного значення набувають нові технологічні системи в нерівноважній динаміці економічного розвитку. В якості передумови переходу від старого укладу до нового виступає кластер радикальних інновацій, який утворюють піонерні і принципово нові винаходи.

Отже головним науковим доробком теоретичних досліджень для інноваційного розвитку у II половині ХХ ст. є дослідження інноваційної проблематики з позицій довгих хвиль та пов'язаних з цим базисних інновацій; поширення впливу інновацій не тільки на технологічний базис економіки, а й на інші сфери (наука, політичне і соціальне суспільне життя, культура); обґрунтовані економічні механізми продукування та реалізації інновацій; розвинуто положення інноваційного менеджменту, практика та інструментарій комерціалізації нових технологій.

Онтологічним фундаментом формування постіндустріальної моделі економіки стало виокремлення ключової ролі інтенсивних факторів економічної динаміки, що може забезпечити активне впровадження прогресивних здобутків науки і технологій.



З категорією «інноваційний розвиток» співвідноситься термін «інноваційності», що характеризує середовище, поєднання зовнішніх й внутрішніх умов, які сприяють генерації нових знань та отриманню економічної вигоди з їх комерціалізації. Забезпечення інноваційності економіки сприяє виробленню нових знань, концепцій та підходів, з яких можна отримувати матеріальну й нематеріальну вигоду.

Інноваційність виступає властивістю економіки, яка формується з системних взаємозв'язків організаційно-економічних взаємодій і відносин інноваційного розвитку. Інноваційність виявляє себе у здатності економіки на всіх рівнях (макро-, мезо-, мікро-) сприяти розробці, реалізації й поширенню інновацій (табл.1).

Таблиця 1.1

### Структурні рівні інноваційного розвитку

Структурні рівні	Критеріальна ознака
Макроекономічний	здатність економіки виробляти інноваційні товари та послуги, які забезпечують підвищення конкурентоспроможності національної економіки й адаптовані до вимог світових ринків
мезорівень	здатність певної галузі або регіону створювати інновації, які відповідні вимогам наявних світових або внутрішніх ринків та забезпечують їх подальше виробництво; об'єднання в межах конкретної галузі або на певній території структур, які спроможні сприяти реалізації інноваційного процесу і створити умови мобілізації галузевих й регіональних ресурсів для розширення інноваційного потенціалу в галузі або регіоні
мікроекономічний	здатність виробника розробити нові ідеї й знання, продукувати інноваційні товари та створювати умови для ефективнішого використання ресурсів регіонального рівня для розширення галузевого або регіонального інноваційних потенціалів
нано рівень	здатність конкретного індивіда, суб'єкта економіки бути сприйнятливим до нових розробок й технологій, реалізовувати наявні можливості за умов взаємодії з інноваціями, прийняття участі в інноваційному процесі

Джерело: власна розробка

Інноваційність, в умовах сьогодення, виступає ключовим фактором соціально-економічного розвитку країни та регіонів, її характеристиками є активність інноваційної діяльності, що, втілена у виробництво та поширення інновацій. Для оцінки рівня інноваційності важливо визначити основні критерії та показники за кожним із них, які здатні чисельно відбивати фактори розвитку і надати їм узагальнюючу оцінку.

Так ключовими факторами інноваційного розвитку виступають людський капітал; нові знання і технології; інноваційна інфраструктура; фундаментальні дослідження і розробки; інвестиційні ресурси; технології та обмін ними; соціальна й екологічна складові.

Результатами інноваційної діяльності виступає сукупність показників, що відбивають результативність впровадження нових чи вдосконалених продуктів і процесів. До їх складу можна виднести: 1) питому вагу інноваційної продукції у загальному обсязі виробленої (частки розроблених і передових технологій в загальній кількості передових виробничих технологій; питома вага інноваційного товару, робіт, послуг в їх загальному обсязі; питома частка інноваційного товару, робіт чи послуг в обсязі реалізації); 2) показники, що визначають вплив інновацій на результативність економічної діяльності (ВНП чи ВРП). Сукупність показників, на підставі яких здійснюється оцінка інноваційного розвитку, подані в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

### Показники оцінки інноваційного розвитку

Фактор	критерій та показники оцінки
людський капітал	чисельність працівників, зайнятих дослідженнями та розробками, на 10 000 працюючих в економіці, чол; співвідношення прийнятих здобувачів в ЗВО і підготовлених фахівців; частка робітників установ, що мають наукові ступені у загальній кількості працівників організацій, що здійснюють фундаментальні дослідження й розробки, %; витрати структур і організацій на підготовку кадрів, які пов'язані з інноваціями, млн грн.
фундаментальні дослідження та розробки	кількість розроблених передових технологій, од; коефіцієнт винахідницької діяльності (кількість поданих заявок на надання патентів із розрахунку на 10 000 чол.); загальний обсяг досліджень і розробок, млн. грн.; витрати організацій на дослідження й розробку інноваційних продуктів, послуг й методів їх передачі, інноваційних виробничих процесів, млн. грн; витрати на наукові дослідження і розробки до ВРП, %
використання й створення нових знань та технологій	кіль-ть використаних передових технологій для виробництва, од.; витрати організацій на технологічні інновації, млн грн.; витрати на придбання прав патентування, ліцензій, на застосування винаходів, корисних моделей, млн. грн; частка виданих патентів на винаходи і корисні моделі в загальній кількості поданих заявок на винаходи і корисні моделі, %; інноваційна активність товаровиробників, %

## Продовження таблиці 1.2

впровадження інновацій й результати інноваційної діяльності	частка використаних нових виробничих технологій в загальному обсязі створених, %; частка інноваційних товарів, послуг в обсязі реалізації продукції %; частка інноваційних товарів, послуг в загальному обсязі реалізації товарів, робіт, послуг підприємств, які реалізують технологічні інновації, %; ВРП на душу населення, грн.
інноваційна інфраструктура	частка структур, що здійснюють технолог. інновації, в загальному обсязі досліджуваних організацій, %; кількість структур, що прийняли участь в розробці спільних програм і проєктів з виконання досліджень та розробок; кількість структур, що здійснюють підготовку аспірантів й докторантів, од.; кількість структур, які навчають і готують персонал, пов'язаний з інноваціями, од.
інвестиційні ресурси	обсяг іноземних інвестицій у загальній частці витрат з фінансування технологічні інновації, %; обсяг власних коштів організацій і підприємств у фінансуванні витрат на технологічні інновації, %; частка коштів у фінансуванні впровадження технологічних інновацій, %; обсяг ресурсів державного бюджету в фінансових ресурсах на технологічні інновації, %; обсяг ресурсів місцевих бюджетів у витратах на технологічні інновації, %; частка ресурсів позабюджетних фондів у витратах на технологічні інновації, %; інвестиційні витрати в основний капітал на душу населення, тис грн.
обмін інноваційними технологіями	обсяг інноваційних товарів, послуг в загальному експорті товарів, послуг, %; кількість реалізованих спільних проєктів на виконання наукових досліджень й розробок, од.; витрати з фінансування нових технологій, млн грн.; кількість придбаних інноваційних технологій (технічних розробок), програмних ресурсів, од.; кількість переданих інноваційних технологій, програмних розробок, од.
соціальні складові інноваційності	прогнозовані терміни тривалості життя при народженні, роки; співвідношення грошових доходів домогосподарств з обсягом прожиткового мінімуму, %; розмір середньодушового доходу населення (за місяць), тис грн.; показник безробіття, %; частка економічно активного населення, %
екологічні складові інноваційності	обсяг скидів забрудненої стічної води в поверхневі вод. об'єкти, млн. куб. м; знешкожені обсяги забруднюючої речовини у % від кільк-і, що відходять із стаціонарного джерела, %; платежі за наднормативні викиди (скид) забруднюючої речовини, млн грн.; викид забруднюючої речовини в атмосферне повітря із стаціонарного джерела, тис. т

Джерело: власна розробка

Відтак, за переконанням науковців дієвої альтернативи інноваційному шляху розвитку не існує, саме вектору інноваційного шляху розвитку мають підпорядковуватись реформи й перетворення, конкретні дії у проявах життя суспільства й держави. Зазначене обумовлює той факт, що перемога у конкурентній боротьбі конкретного товаровиробника обумовлена його здатністю виявити нові потреби, переваги, швидко налагоджувати виробництво й реалізацію інноваційної продукції.

Розробка «інноваційної продукції» або «інноваційних послуг» можливе тільки за наявності «інноваційного потенціалу», який науковцями трактується з точки зору наявних ресурсів підприємства, або можливості використання існуючих інноваційних ресурсів чи з точки зору досягнення визначених цілей інноваційної діяльності. Переважна більшість дослідників трактуючи дану категорію виходять з позицій ресурсного підходу; менша частка науковців підтримують структурний підхід, деталізуючи основні елементи (складові) інноваційного потенціалу суб'єкта економічної діяльності; частка дослідників використовують в трактуванні інноваційного потенціалу процесний підхід [8].

Поряд з категорією «інноваційний потенціал» використовується термін «креативний потенціал». Важливо враховувати, що «інноваційний потенціал» враховує всі ресурси, що можуть бути залучені до процесу створення й реалізації інновацій, а «креативний потенціал» є частиною «інноваційного потенціалу», його формує ключова складова інноваційного потенціалу - людський ресурс. Відтак, «креативний потенціал» формує потенціал людських ресурсів, що здатні генерувати нові ідеї, створювати умови для продукування ідей (інновацій).

Відтак, трактувати категорію «інноваційний потенціал підприємства» необхідно з комплексних позицій як, «інтегральну сукупність взаємопов'язаних у певних соціально-економічних формах ресурсів, що характеризує можливість або здатність суб'єкта економіки під впливом зовнішніх й внутрішніх факторів створювати та ефективно впроваджувати інновації для досягнення інноваційних стратегічних змін, зростання економічної ефективності й конкурентоспроможності підприємства» [8].

Враховуючи результати опрацювання наукового доробку з інноваційної проблематики, можемо констатувати, що «інноваційний потенціал» науковці трактують як сукупність різноманітних ресурсів, необхідних для реалізації інноваційної діяльності підприємства; «міру

готовності» підприємства до виконання поставлених цілей інноваційного розвитку; здатність підприємств розробляти та реалізувати інноваційні проекти; сукупність ресурсних можливостей підприємства в інноваційній діяльності [9, с.66].

Узагальнюючи висновки дослідників, можна стверджувати, що «інноваційний потенціал підприємства» є готовністю і здатністю підприємства до реалізації інноваційної діяльності за умов наявних матеріальних, фінансових, трудових й інформаційних ресурсів. Формування інноваційного потенціалу підприємств обумовлене факторами, які можна поділити на внутрішні і зовнішні (рис. 1.1). Зовнішні є факторами зовнішнього середовища, що не піддаються корегуванню з боку підприємства й передбаченню. Внутрішні фактори піддаються управлінню, й корегуванню. Взаємодія даних груп факторів відбиває ефективність роботи підприємства та використання відповідного потенціалу.

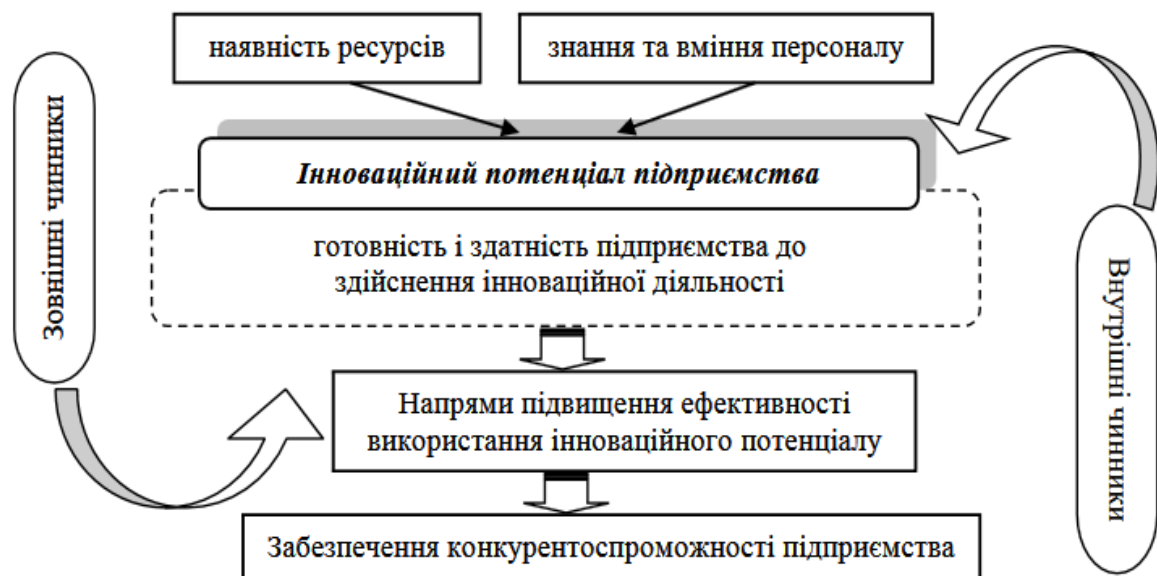


Рис. 1.1 Формування інноваційного потенціалу підприємства

Джерело: [9, с.67]

Таким чином, вивчення підходів до трактування сутності й передумов формування інноваційного потенціалу, дозволяє констатувати неоднозначність трактування даного поняття. Вважаємо, що «інноваційний

потенціал підприємства» є готовністю й здатністю суб'єкта економічної діяльності до інноваційної діяльності за наявних матеріальних, наукових, фінансових, людських й інформаційних ресурсів.

Інноваційний потенціал виступає комплексною характеристикою здатності підприємства до продукування інновації, що базується на синергетичному взаємозв'язку між усіма складовими потенціалу. Координацію та інтеграцію складових інноваційного потенціалу забезпечує управлінський потенціал.

## **1.2 Методичні аспекти оцінки інноваційного потенціалу підприємства**

Створення нових креативних продуктів і ідей, які втілюються в діяльність підприємств з метою підвищення рівня конкурентоспроможності не можливе без реалізації інноваційного потенціалу, який поєднує промислово-виробничий, кадровий потенціал, маркетингову, управлінську, науково-дослідну, фінансову та інші складові. Саме тому управління наявним інноваційним потенціалом виступає однією з ключових задач для будь-якого товаровиробника.

Розвиток інноваційної активності суб'єктів економічної діяльності не можливий без забезпечення певних умов, до яких можна включити не тільки зовнішні фактори, а й внутрішні, зокрема: покращення умов праці й психологічного клімату для працівників підприємства, їх мотивування до покращення результатів діяльності, підвищення кваліфікації робітників підприємства, фінансування розробки й впровадження інноваційних ідей, оптимізація системи маркетингу тощо.

А відтак, оптимальна (в методологічному і в практичному сенсі) оцінка наявності й використання складових інноваційного потенціалу підприємств (національної економіки) мають ключове значення для

актуалізації й обґрунтування вибору стратегічних напрямів розвитку товаровиробника.

Порівняльний аналіз різних методичних підходів до оцінки інноваційного потенціалу підприємства, дозволяє констатувати, що їх практична реалізація ускладнена відсутністю певної частини важливої інформації для здійснення діагностики складових інноваційного потенціалу та його інтегральної оцінки. Окрім того, на переважній більшості підприємств в звітності з управлінського й фінансового обліку взагалі не виділяють дані з показників інноваційної діяльності.

Інша проблема пов'язана з самою оцінкою інноваційного потенціалу, яку за окремими складовими й елементами неможливо здійснювати у кількісному вимірі. В такому випадку може бути застосований метод експертних оцінок, що базується на суб'єктивних висновках експертів і не супроводжується стандартними розрахунками. До того ж пропонується певна кількість методичних підходів, які не достатньо коректно можна використати на окремих підприємствах. Переважна більшість дослідників погоджуються на важливості для оцінки інноваційного потенціалу враховувати дві групи показників:

1. Показники аналізу інноваційного потенціалу на стадії створення інноваційних продуктів і технологій (частка витрат на НДДКР у загальному обсязі витрат підприємства; частка кількості науково-технічних робітників з науковим ступенем у їх загальній кількості; частка наукових публікацій тощо);

2. Показники аналізу інноваційного потенціалу на стадії засвоєння інновацій (рівень інформаційного забезпечення робіт, які пов'язані з НДДКР; професійний рівень науково-технічних кадрів; рівень прибутковості інновації, яка реалізується тощо).

Перелік і зміст даних показників, на наш погляд, більш придатні до аналізу інноваційного потенціалу науково-дослідних установах або регіонального чи макроекономічного рівня.

Серед альтернативних підходів до оцінки інноваційного потенціалу підприємств [19] пропонується діагностика 4 складових наявного інноваційного потенціалу (організаційно-управлінська, ринкова, науково-технічна та виробничо-технологічна) за допомогою експертних оцінок і інтегрального показника ресурсного забезпечення потенціалу суб'єкта економічної діяльності, який можна розрахувати за формулою:

$$\Pi_{\text{инн}} = \sum_{j=1}^J \Pi_j * \sigma_{ij} \quad (1.1)$$

де,  $\Pi_j$  – інтегральний показник ресурсного забезпечення  $j$ -ї складової інноваційного потенціалу;

$\sigma_{ij}$  – коефіцієнт вагомості, який визначає рівень ресурсного забезпечення за окремими складовими інноваційного потенціалу.

Пропонована методика враховує експертну оцінку: ефективності використання кожного з чотирьох складових ресурсного забезпечення підприємств (5 – «відмінно», 4 – «добре», 3 – «погано», 2 – «незадовільно», 1 – «повна відсутність»); вагомість кожної із складових інноваційного потенціалу підприємства в його формуванні. Відтак, застосування даної методики аналізу інноваційного потенціалу є не раціональним, оскільки подібна оцінка є доволі трудомістким процесом і переважно базується на висновках експертів і їх суб'єктивних оцінках.

Найбільш комплексним, на наш погляд, є методичний підхід, який враховує напрацювання цілої групи дослідників інноваційної проблематики [28]. Даний методичний підхід можна реалізувати у три етапи. На першому етапі проводиться *аналіз структурних складових інноваційного потенціалу*. Другий етап реалізації методичного підходу націлений на *виявлення ступеню реалізації внутрішніх інноваційних можливостей товаровиробника*. Третій етап методичного підходу передбачає *оцінку рівня інноваційної активності суб'єкта економічної діяльності*.

В основу аналізу структурних складових інноваційного потенціалу підприємства (I етап) покладена експертна оцінка, яку пропонується [16]



розширити оцінкою складових інноваційного потенціалу (виробничо-технологічна, кадрова, фінансового стану, науково-технічна, маркетингова, управлінсько-організаційна) з використанням ряду показників і коефіцієнтів. В даному підході, не всі наведені показники можуть бути розраховані, тому важливо застосувати порівняння значень розрахованих показників з їх нормативними критеріями. Для оцінки складових інноваційного потенціалу можна запропонувати використовувати наступні показники (додаток А). Дані показники згрупуємо за визначеною ознакою і за кожною групою присвоювати відповідний бал, який визначається за допомогою висновків експертів. Результати подібною оцінки формуємо у вигляді даних таблиці (додаток Б).

Бальні оцінки за кожним з елементів та складових інноваційного потенціалу можна здійснювати з використанням запропонованої шкали [28]:

- 0 (балів) – практично не використаний потенціал складової;
- 1 (бал) – низький рівень реалізації потенціалу складової;
- 2 (бали) – середній рівень застосування складової потенціалу;
- 3 (бали) – високий рівень реалізації потенціалу елементу.

За результатами проведеної діагностики складових інноваційного потенціалу можемо виявити можливості товаровиробника до реалізації інноваційної діяльності або виявляється необхідність розвитку певної складової інноваційного потенціалу для реалізації інноваційної діяльності. Маємо зазначити, що рівень залучення складових потенціалу обумовлює конкурентні переваги виробника, адже впровадження інновації, надає суттєві переваги перед іншими товаровиробниками.

З використанням розглянутих складових і методики їх оцінки можна побудувати пелюсткову діаграму оцінки інноваційного потенціалу.

Заключний етап оцінки інноваційного потенціалу підприємства передбачено визначення рівня інноваційної активності товаровиробника за допомогою узагальнюючого показника - рівня інноваційної активності за формулою:

$$P_{\text{ін.акт.}} = \sum (P_i * W_i) \quad (1.2)$$

де,  $P_{\text{ін.акт.}}$  – рівень (ступінь) інноваційної активності;

$P_i$  – експертне оцінювання використання  $i$ -го елемента потенціалу, бал;

$W_i$  – коеф-т вагомості  $i$ -того елемента інноваційного потенціалу.

Підсумкову оцінку рівня інноваційної активності можна здійснювати за шкалою: 0 - 4,0 – низький рівень показника; 4,1 –8,0 – середнє значення показника; 8,1-11,55– високий рівень [28].

Відтак оцінка інноваційного потенціалу здійснюється за багатокритеріальним і складним підходом, що потребує залучення як експертних оцінок так і розрахункових показників. Для додаткового виявлення факторів макросередовища, що впливають на реалізацію інноваційного потенціалу можна застосовувати SWOT- аналізу. Даний інструмент використовують в комплексному оцінюванні ситуації для обґрунтування стратегічних рішень для підвищення рівня ефективності управлінських дій за допомогою впровадження інновацій.

SWOT-аналіз сприяє оцінці реального інноваційного ресурсу, який можна задіяти для розв'язання економічних проблем, виявлення негативних впливів наявних факторів і перешкоди, що виникають у процесі діяльності. Цей метод дозволяє сфокусуватися на критичних проблемах, перспективних напрямках і можливостях впливу на ситуацію, щоб бажані цілі й результати стали більш реальними.

SWOT-аналіз інноваційного потенціалу можна здійснювати за структурою, поданою у таблиці 1.3.

Поле за перетином «сила / можливості» є найбільш сприятливою ситуацією для інноваційної діяльності, адже це не потребує суттєвих змін у складових потенціалу.

Поле «сила / загрози» – виявляє чинники, що негативно впливають на реалізацію сильних складових (сторін) інноваційного потенціалу підприємства. Подібний стан потребує від підприємства знаходження шляхів із збереження наявних сильних сторін інноваційного потенціалу.

Таблиця 1.3

**SWOT-аналіз інноваційного потенціалу підприємств**

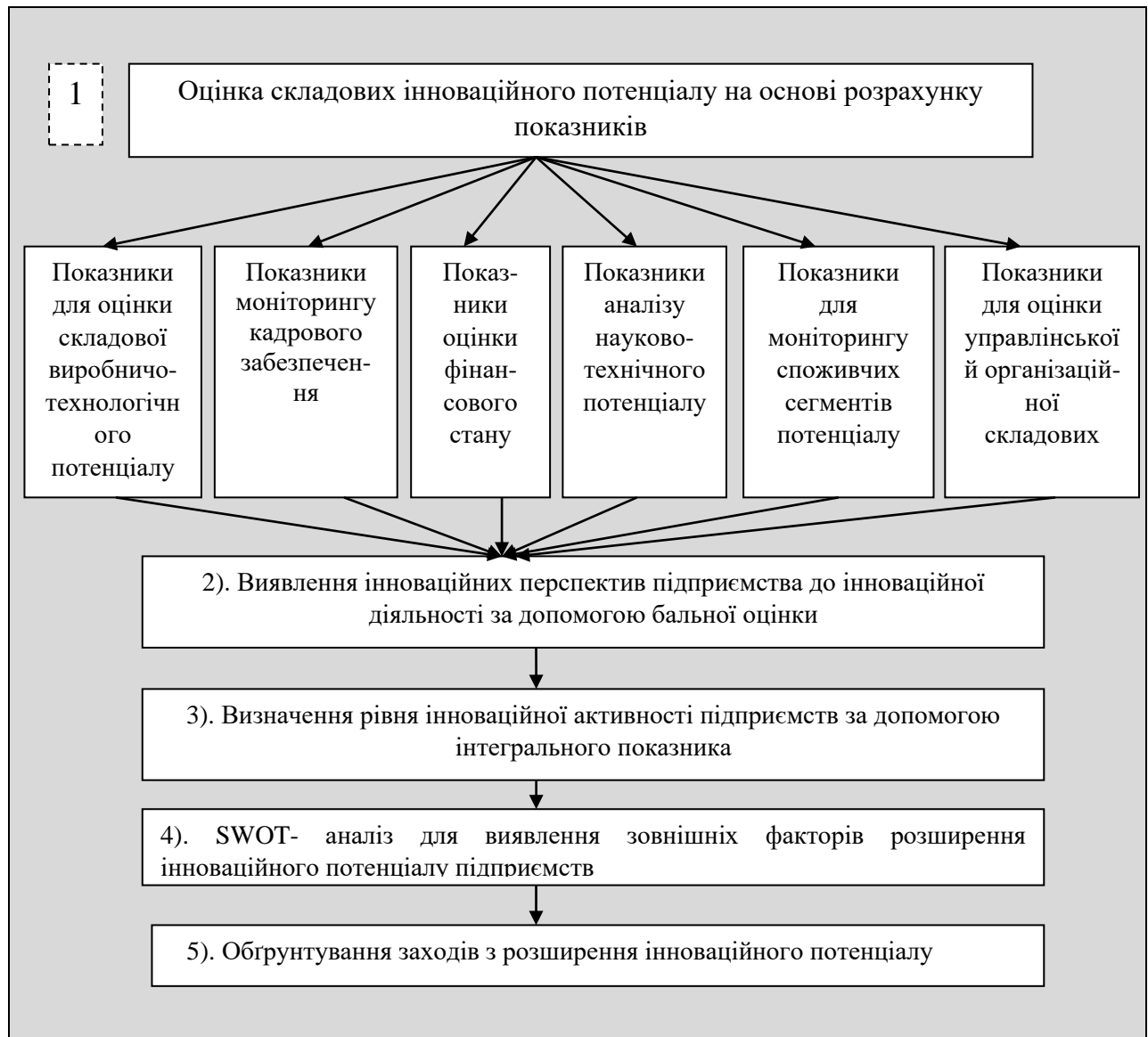
	Зовнішнє середовище підприємства	
	<i>Можливості</i>	<i>Загрози</i>
Внутрішнє середовище	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Розширення товарного асортименту продукції</li> <li>2. Вихід на зовнішні ринки супроводжується скасуванням торгових бар'єрів діяльності</li> <li>3. Сприятливі зміни валютного курсу</li> <li>4. Зростання доступності ресурсів</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Збільшення на ринках товарів-субститутів, зміна вподобань, і потреб покупців товару</li> <li>2. Посилення й урізноманітнення вимог постачальників</li> <li>3. Суттєвий вплив екзогенних факторів на інноваційну діяльність підприємства</li> </ol>
<p><i>Сильні сторони</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Впровадження нових, креативних ідей в процесі конкурентної боротьби</li> <li>2. Оптимальна матеріально-технічна база та застосування унікальних (проривних) технологій</li> <li>3. Креативна реклама</li> <li>4. Оптимальні фінансові джерела</li> </ol>	Виготовлення інноваційних товарів з високим потенціалом конкурувати на ринках	Найбільш ефективна в галузі реклама з метою усунення товарів - замінників
<p><i>Слабкі сторони</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Низький рівень або відсутність моніторингу потреб та переваг споживачів</li> <li>2. Відсутність розробленої досконалої стратегії інноваційного розвитку для підприємства</li> <li>3. Низький рівень мереж розподілу</li> <li>4. Складна й неефективна управлінська система</li> </ol>	Значна доступність інноваційних ресурсів, для моніторингу й більшої інформативності переваг споживачів	Розробка ефективної системи управління, з метою запобігання чутливості товаровиробника до нестабільних зовнішніх умов бізнесу

Джерело: [16]

Поле «слабкість / можливості» засвідчує відсутність можливостей для впливу зовнішнього середовища на інноваційний клімат для підприємства. В подібній ситуації, підприємству важливо впроваджувати ті заходи, які передбачені для посилення інноваційного потенціалу.

Поле «слабкість / загроза» представляє собою найгірший варіант для підприємств, оскільки зниження загроз щодо формування або покращення інноваційного потенціалу для підприємства потребує радикальних змін [16].

На основі проведеного аналізу методичних підходів можна запропонувати узагальнену схему проведення оцінки інноваційного потенціалу підприємства (рис. 1.2).



**Рис. 1.2 – Структурно-логічна схема методичного підходу оцінки інноваційного потенціалу підприємства**

*Джерело: узагальнено автором*

Відтак, для проведення оцінки інноваційного потенціалу підприємств найбільш прийнятною є комплексна оцінка, з поєднанням різних інструментів. Системний підхід сприяє більш достовірному аналізу та оцінці

наявного інноваційного потенціалу підприємства та його ефективній реалізації. Деталізація в проведенні аналізу дозволяє виявити резерви та активізувати інноваційну діяльність підприємства.

### **1.3. Сучасний стан інноваційного розвитку економіки України та методичні основи її оцінки**

Розвиток і ефективність реалізації інновацій в національній економіці обумовлений еволюційними та інституціональними обмеженнями. Еволюційні обмеження інноваційного розвитку і його перспективний вектор визначаються такими детермінантами як розвиток глобального середовища і світової економіки; зміни та розвиток моделей інноваційного процесу; політичні й соціальні фактори національної економіки; онтологічні чинники розвитку фіскальної системи; формат та особливості взаємодій між владними рівнями та суб'єктами національної економіки; розвиток мережевих відносин і взаємодій; інноваційність господарської системи та бізнес орієнтованих стратегій.

Специфічними еволюційними особливостями в реалізації інноваційного розвитку для національного господарства є фактори і умови, які утворюються базисними інститутами в економіки й здатні обмежувати або стимулювати розвиток інновацій. До подібного формату еволюційних обмежень можна віднести доволі низьку конкурентоспроможність широкого сегмента виробників, недостатність або дефіцит джерел й обсягів фінансування інновацій, проблеми національного ринку праці та відтік суттєвої частки висококваліфікованих кадрів за кордон, існуючі мовні, ментальні, культурні фактори, які в значній мірі обмежили діяльність українських працівників на глобальному ринку, нестабільність грошової одиниці й курсу обміну валют, війна, інерційність та неефективність управлінських кадрів, бюрократизація і корупція.

Синергетичні поєднання факторів інституціонального і еволюційного порядку і сформовані обмеження детермінують розвиток економічного явища або процесів. Непрямим підтвердженням впливу інституціональних та онтологічних чинників на розвиток інноваційних засад економіки є показники інтегральних індексів, які визначають за складовими і результатами дії формальних інституціональних норм. Порівняння значень інноваційних рейтингів та їх динаміка вказують на неефективність регулюючих інструментів та управлінських впливів і практичну відсутність суттєвих зрушень у розвитку й активізації інноваційної діяльності, як з боку держави, так і інноваційного бізнесу.

Серед інноваційних переваг національного господарства експерти виділяють людський капітал, сформовану систему вищої освіти, фундаментальні дослідження, результати наукових досліджень. Разом з тим, відмічається неефективність діючих державних інститутів, несприятливе для інноваційне середовище для бізнесу, не оптимальна фінансова система. Міжнародне порівняння інноваційних показників засвідчує зниження активності інноваційних процесів за період 2019–2020 років за Індексом інновацій Bloomberg. Глобальним індексом конкурентоспроможності, а також відносно покращення за значеннями Глобального інноваційного індексу та певну стабільність за показниками Європейського інноваційного табло [25, с.4-5].

Складові глобального індексу засвідчують, що зростання інноваційної активності стримується низькими обсягами витрат на проведення фундаментальних досліджень й розробок, низькою привабливістю наукової сфери для молодих дослідників, скороченням кількості дослідників й наукових організацій, нерозвинутістю інноваційної інфраструктури, обмеженістю або відсутністю інструментів інституціональної підтримки та фінансового забезпечення виробників-інноваторів, незахищеністю інтелектуальної власності, невисокою патентною активністю, низькотехнологічною структурою експорту.

Так за підсумками 2020 року за значенням глобального інноваційного індексу (45 місце) національна економіка піднялась на дві позиції. Найбільш привабливими інноваційними складовими залишились людський капітал (39) та «знансва» й технологічна результативність (25) (рис. 1.3). Найгіршу оцінку отримали такі чинники, як розвиток ринків (99), інфраструктура (94), складність ведення бізнесу(54), інституції (53).

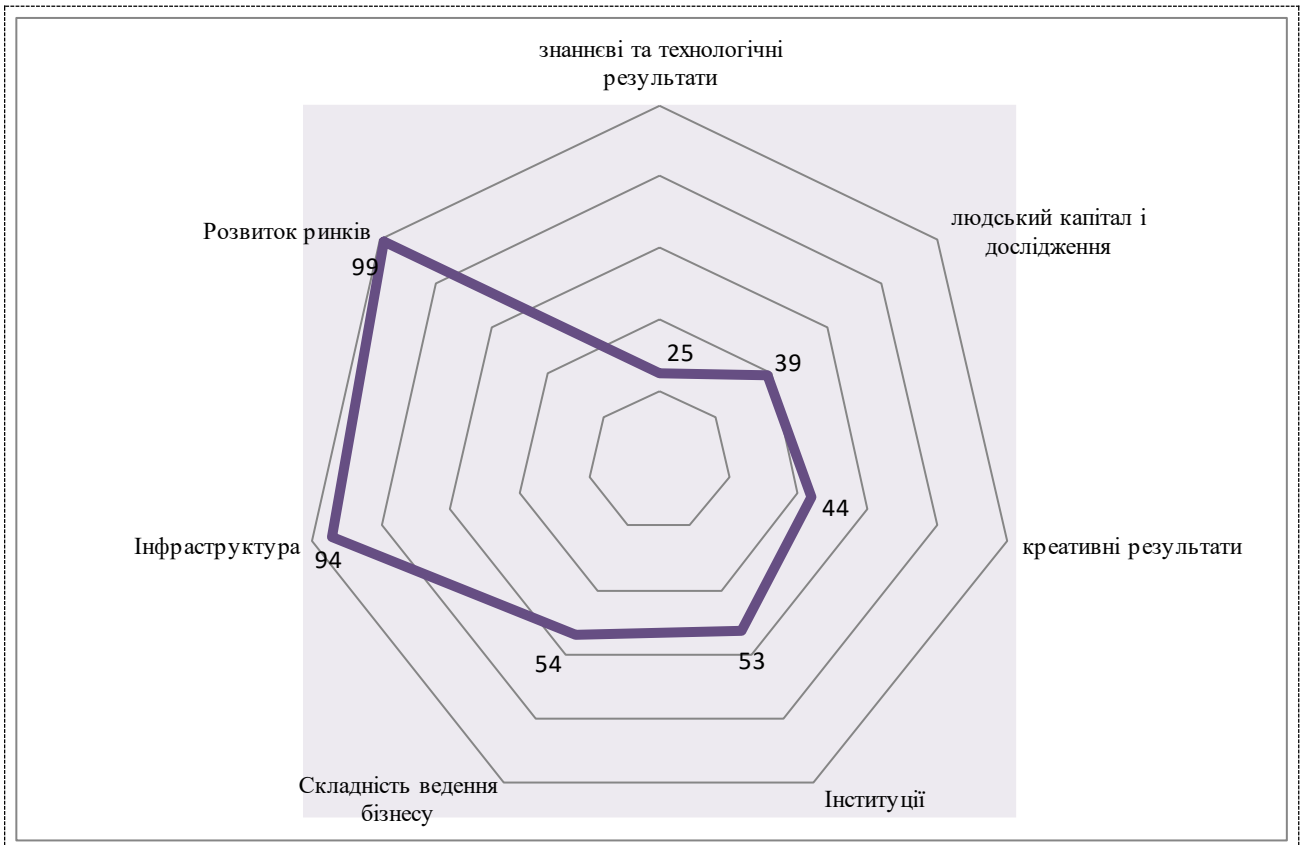


Рис. 1.3 Параметри глобального інноваційного індексу для України, 2020 р.

Джерело: сформовано за [25, с.6]

Аналіз складових інноваційних індексів дозволяє виділити такі інноваційні перспективи (сильні сторони) для національної економіки як співпраця вищих навчальних закладів і промисловості у сфері розробок і досліджень, зростання обсягів експорту ІКТ. До проблемних факторів експерти віднесли невисоку частку випускників установ сфери науки і інжинірингу, частка виробленого експорту креативних товарів [25, с.5-6].

Розрахунок параметру індексу інноваційного розвитку Bloomberg за 2020 р. констатував 56 місце національного господарства серед 60 держав (46 місце у 2018 р., 53 – 2019 р.). Зниження інноваційності обумовлене низькими характеристиками інтенсивності фундаментальних досліджень, концентрації науковців та дослідників, ефективністю вищої освіти та за показниками патентної активності (рис. 1.4). Деяке покращення в стані інноваційної активності пов'язане із підвищенням продуктивності та кількості інноваційних товаровиробників, підвищенням питомої ваги доданої вартості. Із вибіркової сукупності (за даними 132 країн) сформований інтегральний показник глобального індексу за критерієм конкурентоспроможності талантів. Відповідно до наданих показників економіка України займає 66 місце на кінець періоду.

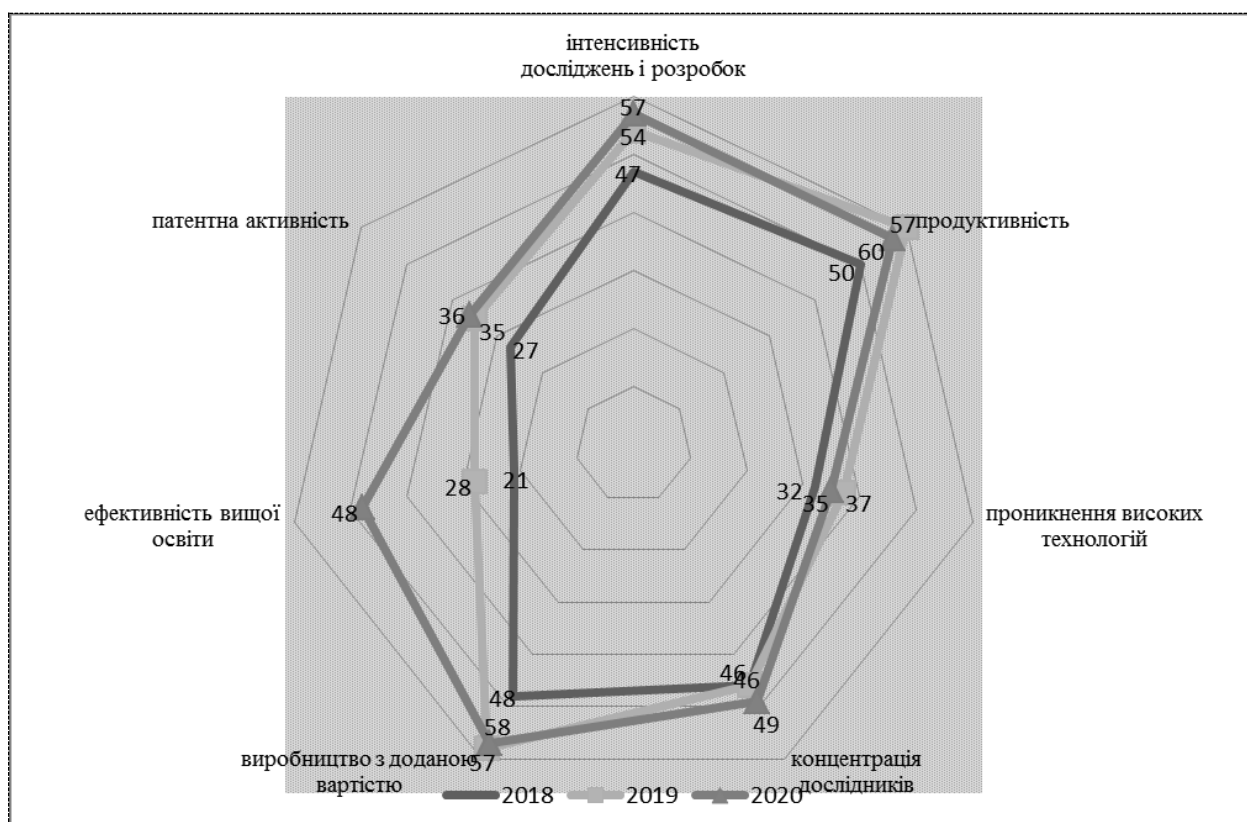


Рис. 1.4 Динаміка інноваційного індексу України за оцінкою Bloomberg, 2018-2020 рр.

Джерело: побудовано за [25, с.7]

Погіршення конкурентоспроможності талантів обумовлене такими складовими, як спроможність до утримання талантів і набуття виробничих



навичок працівників (рис. 1.5). Нестабільністю вирізняється складова «глобальні знання» (зниження на 9 позицій). Подібний стан пов'язують із скороченням частки експорту товарів і послуг, що мають вищу додану вартість та чисельності наукових працівників.

Порівняльний аналіз інноваційної спроможності європейських країн за даними інноваційного табло, виявив, що у 2020 р. економіка України віднесена до «повільних інноваторів» (аутсайдерів). Проблемними характеристиками названо ресурсне забезпечення інноваційної діяльності, стан державної підтримки, привабливість та продуктивні характеристики системи досліджень, інтелектуальні активи (рис. 1.6).

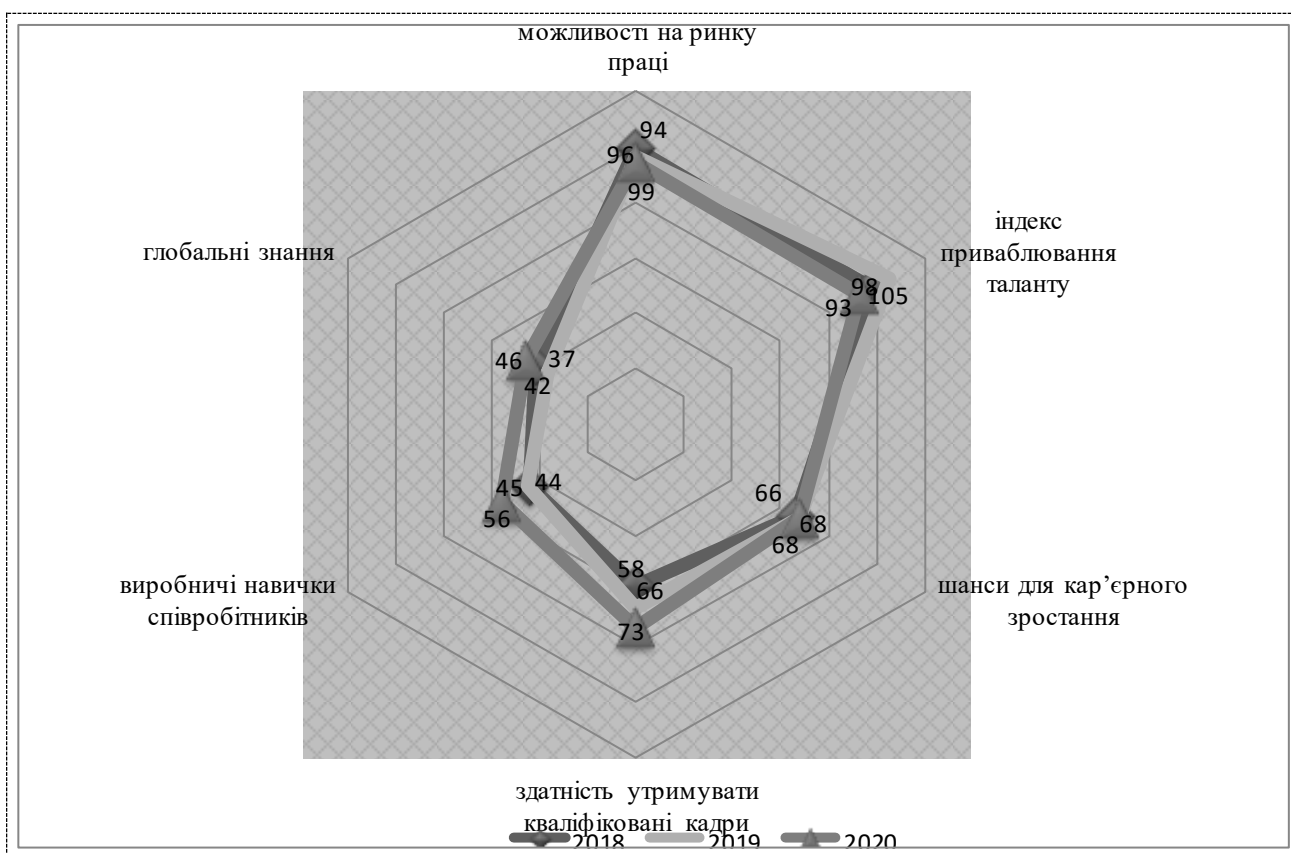


Рис. 1.5 Динаміка індексу конкурентоспроможності талантів, 2018-2020

pp

Джерело: побудовано за [25, с.8]



Рис. 1.6 Складові індексу ЄІТ, 2020 р.

Джерело: побудовано за [25, с.10]

Аналіз параметрів індексу вказує, що наша економіка отримала низькі показники за розвитку інноваційної інфраструктури і доступністю кредитних ресурсів для приватного бізнесу [25, с.10].

Узагальнення інформації компаративного аналізу вказує на існуючі проблеми інституціонального регулювання і забезпечення інноваційного розвитку в економіці: неефективні державні інституції й регуляторна політика, несприятливе інноваційне середовище (формуєть базисні інститути), нерозвинута інноваційна інфраструктура, відсутність інституціонального забезпечення і фінансової підтримки виробників-інноваторів, незахищена інтелектуальна власність, низька патентна активність в інноваційному процесі.

Еволюційними обмеженнями для інноваційного розвитку можна назвати низький обсяг фінансування досліджень та розробок, непривабливість наукової кар'єри для молодих кадрів, скорочення

чисельності дослідників і наукових структур, низький рівень технологічного експорту.

### **Висновки до першого розділу**

1. Встановлено дискусійний зміст терміну «інноваційний потенціал підприємства» та відсутність єдиної точки зору в його трактуванні дослідниками. Більшість експертів виходять з ресурсного підходу, що трактує інноваційний потенціал як наявну сукупність матеріальних, наукових, інформаційних, інтелектуальних, фінансових, кадрових ресурсів для реалізації підприємством інноваційної діяльності. В той же час, ресурсне трактування, не розкриває, в повній мірі, зміст інноваційного потенціалу, адже в такому розумінні він відбиває тільки їх наявність та не залежить від способів їх використання.

2. У найбільш широкому контексті «інноваційний потенціал підприємства» визначають як сукупність різноманітних ресурсів, які необхідні для реалізації інноваційної діяльності; міру готовності товаровиробника до виконання визначених цілей інноваційного розвитку; здатність суб'єкта економіки розробляти й реалізувати інноваційний проєкт; сукупність наявних ресурсних можливостей в інноваційній діяльності підприємства.

3. Запропоновано визначати «інноваційний потенціал підприємства» як готовність і здатність підприємства до реалізації інноваційної діяльності за умов наявності матеріальних, фінансових, трудових та інформаційних ресурсів. Формування інноваційного потенціалу обумовлене факторами, які можна поділити на внутрішні і зовнішні. Інноваційний потенціал є комплексною характеристикою здатності виробника до продукування інновації, що виходить із синергетичному взаємозв'язку між наявними

складовими потенціалу. Координацію й інтеграцію складових потенціалу забезпечує управлінський потенціал.

4. Констатовано відсутність єдності методичних підходів до оцінки складових інноваційного потенціалу, їх узагальнення дозволяє обґрунтувати існуючі переваги й недоліки ресурсного та результативного підходів. Обґрунтовано, що проведення оцінки інноваційного потенціалу підприємств потребує комплексної оцінки, з поєднанням різних методичних інструментів. Системний підхід із залученням результативних показників і експертних висновків сприяє найбільш достовірному аналізу інноваційного потенціалу підприємства та виявленню резервів для його ефективної реалізації.

5. Оцінка глобальних тенденцій світогосподарського розвитку засвідчує їх обумовленість інформаційним трендом і цифровою модернізацією, що суттєво трансформувало структуру і зміст сучасних бізнес-стратегій і напрямів реалізації інноваційної діяльності, деталізувало і змінило її види. Цифровізація, діджиталізація та мережеві взаємодії підвищили роль і сприяли поширенню організаційних інновацій та інноваційних послуг.

6. Оцінка загальних тенденцій інноваційного розвитку національної економіки та ефективності інституціональних впливів, за параметрами світових інноваційних рейтингів, підтвердило неефективність регулюючих дій і відсутність позитивних зрушень у розвитку інноваційного процесу і креативної діяльності. Узагальнення даних компаративного аналізу засвідчує неефективність державного регулювання інноваційного процесу, діючих інституцій та регуляторної політики; неоптимальність і несприятливість для інновацій економічного середовища; низький рівень розвитку інноваційної інфраструктури; обмеженість або відсутність ефекту від застосування інструментів інституціонального впливу та фінансового забезпечення для товаровиробників інноваторів; незахищеність прав інтелектуальної власності; невисоку патентну активність. Еволюційними обмеженнями

інноваційного розвитку можна визнати низький обсяг фінансування досліджень і наукових розробок, непривабливість наукової кар'єри; скорочення чисельності дослідників та наукових структур, низька частка технологічного експорту.

## **РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПП «ГЕТЬМАН ТРЕЙД»**

### **2.1. Організаційно-економічна характеристика ПП «ГЕТЬМАН ТРЕЙД»**

Приватне підприємство «ГЕТЬМАН ТРЕЙД» отримало реєстрацію за адресою: місто Дніпро, вулиця Панікахи, буд. 2. До складу підприємства входять офісні приміщення, які обладнані ПЕОМ та засобами зчитування й друку інформації, модемами, джерелом безперебійного живлення, робочими інструментами, сучасними приладами, інвентарем, програмним забезпеченням та іншим складом засобів, потрібних для ефективного, безперебійного здійснення виробничо-господарської діяльності. У розпорядженні підприємства є три виробничих приміщення для зберігання металів, металевих руд, товарної продукції та продуктів, які виробляються й використовуються у процесі виробничої діяльності. ПП «ГЕТЬМАН ТРЕЙД» є середнім за розміром землекористування, близько розташоване до пунктів і місць реалізації власної продукції, має стійкі транспортні зв'язки, наближене до сприятливих районів для вирощування кукурудзи, озимої пшениці, цукрових буряків, картоплі й інших культур, а також виробництва продукції садівництва й овочівництва.

Виконавчим органом приватного підприємства, що здійснює управління поточною діяльністю є колегіальний орган - Виконавча Дирекція. Основними видами діяльності для підприємства є (згідно кодів КВЕД):

КВЕД 01.11 «Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур»;

КВЕД 01.13 «Вирощування овочів і баштанних культур, коренеплодів й бульбоплодів»;

КВЕД 01.24 «Вирощування зерняткових і кісточкових фруктів»;

КВЕД 01.25 Вирощування ягід, горіхів, інших плодових дерев і чагарників;

КВЕД 01.28 «Вирощування пряних, ароматичних і лікарських культур»;

КВЕД 46.71 «Оптова торгівля твердим, рідким, газоподібним паливом»;

КВЕД 46.72 «Оптова торгівля металами та металевими рудами»;

КВЕД 46.77 «Оптова торгівля відходами й брухтом»;

КВЕД 49.41 «Вантажний автомобільний транспорт»;

КВЕД 52.29 «Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту»;

КВЕД 68.20 «Надання в оренду та експлуатацію власного або орендованого нерухомого майна».

Підприємство має у своєму розпорядженні орендовані землі, які придатні для ведення сільськогосподарського виробництва. Склад та ефективність використання земельних ресурсів підприємства подано у таблиці 2.1.

Наведена в таблиці 2.1 інформація вказує, що на кінець періоду площа сільськогосподарських угідь зменшилась на 1,5% або на 121,9 га, що не суттєво вплинуло на зменшення ріллі і посівної площі (на 2,5 % або 197 га). Подібні зміни у розмірах та структурі земельних ресурсів суттєво не вплинули на показники рівня їх використання, про що свідчать коефіцієнти використання ріллі й розораності землі.

Перманентні зміни, які відбуваються на приватному підприємстві щодо розмірів земельних та в складі трудових ресурсів, вплинули на показник землезабезпеченості, яка у 2021 році проти 2017 року зменшилась на 2,5%.

Ключовим ресурсом для інноваційної діяльності будь-якого підприємства виступають трудові ресурси. Навіть при недостатньо оснащеній матеріально-технічній базі підприємства, недосконаліх за рівнем родючості земельних ресурсів, дефіциті фінансових ресурсів для розширення діяльності, саме кадровий потенціал з його креативними ідеями, що базуються на нових знаннях, може не тільки вивести підприємство з

кризового стану, а й сприяти інноваційному розвитку. Отже, забезпеченість підприємств ініціативними, молодими, висококваліфікованими працівниками може справити суттєвий вплив на зростання продуктивності праці і покращити фінансові результати діяльності. Дефіцит робочої сили не сприятиме виконанню запланованих обсягів виробництва продукції, а надлишкові кадри до неповного використання даної складової потенціалу та зниження показників продуктивності праці. Відтак трудові ресурси підприємства, реальні і потенційні є одним з ключових об'єктів управління на всіх рівнях як макросистеми так і мікрорівня (підприємства).

Таблиця 2.1

**Динаміка та структура земельних ресурсів, землезабезпеченість підприємства**

Показники	2017		2018		2019		2020		2021		2021 у % до 2017
	га	%	га	%	га	%	га	%	га	%	
Площа сільсько-господарських угідь	7871,9	100	7861	100	7798	100	7755	100	7750	100	98,5
з них: рілля	7820	99,3	7759	98,7	7667	98,3	7623	98,3	7623	98,3	97,5
Посівна площа	7820	99,3	6996	89,0	7667	98,3	7623	98,3	7623	98,3	97,5
Коефіцієнт сільськогосподарського освоєння земель	0,99	-	0,99	-	0,98	-	0,983	-	0,983	-	99,3
Коефіцієнт використання ріллі	1,0	-	0,9	-	1,0	-	1,0	-	1,0	-	100
Коефіцієнт розораності землі	0,99	-	0,99	-	0,98	-	0,98	-	0,98	-	99,0
Середньорічна чисельність робітників, осіб	110	-	116	-	112	-	111	-	111	-	100,9
Припадає на одного працівника: с/г угідь	71,6	-	67,8	-	69,6	-	69,9	-	69,8	-	97,5
ріллі	71,09	-	66,7	-	68,5	-	68,7	-	68,7	-	96,6



Оцінка забезпеченості приватного підприємства трудовими ресурсами та аналіз ефективності їх використання подано у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

**Наявність і ефективність використання трудового потенціалу ПП  
«ГЕТЬМАН ТРЕЙД»**

Показники	2017	2018	2019	2020	2021	2021 у % до 2017
Площа сільськогосподарських угідь, га	7871,9	7861	7798	7755	7750	98,5
Середньорічна чисельність працівників, чол	110	116	112	111	111	100,9
Ними відпрацьовано – всього, тис. люд. год.	198,0	201,4	199,8	196,0	195,7	98,8
Відпрацьовано одним середньорічним робітником, люд-год.	1800	1736,2	1783,9	1765,8	1763,1	98,0
Річний запас робочого часу, т люд./ год.	207,3	224,1	205,2	205,4	207,7	100,9
Коефіцієнт використання робочого часу	0,96	0,9	0,97	0,95	0,94	98,0
Трудозабезпеченість	1,4	1,48	1,44	1,43	1,43	102,1
Виготовлено продукції на 1 середньорічного працівника, тис. грн.	1879,8	1693,5	1947,4	1844,7	1936,7	103,0

Аналіз складу та ефективності використання наявних трудових ресурсів доводить, що у 2021 році проти 2017 року загальна чисельність працюючих збільшилась на 1 працівника і склала 111 осіб. Подальший аналіз вказує, що обсяг відпрацьованого часу робітниками підприємства дещо менший від його річного запасу і протягом періоду він скорочується. Проте, це не вплинуло на вартісну оцінку виготовленої продукції, із розрахунку на середньорічного працівника, яка збільшилась на кінець періоду на 3% або 56,9 тис грн.

Важливою складовою матеріально-технічної бази суб'єкта економіки, а відповідно і інноваційного потенціалу є засоби й предмети праці, які у

грошовому виразі набувають форм основних і оборотних фондів підприємств. Від наявності основних засобів, потужності та їх стану, залежить результат виробничої діяльності підприємства. Разом з тим, наявні ресурси підприємств не завжди відповідають його виробничим потребам, в наслідок чого товаровиробник вимушений нести певні витрати на зберігання виробничих ресурсів, якщо вони не використовуються у виробництві або на їх ремонт і обслуговування, що впливає на кінцевий результат діяльності.

Важливим завданням товаровиробника є оптимальне, структуроване, оперативне формування й оновлення виробничих фондів, яке буде відповідати інноваційним потребам підприємства, сучасним технологіям тощо.

Результати оцінки майнового стану досліджуваного підприємства подано у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

### Показники майнового стану ПП «ГЕТЬМАН ТРЕЙД»

Показник	2017	2018	2019	2020	2021	2021 до 2017 (+/-)
Коефіцієнт зносу	0,37	0,37	0,40	0,46	0,49	0,12
Коефіцієнт придатності	0,63	0,63	0,60	0,54	0,51	-0,12
Коефіцієнт оновлення	0,59	0,28	0,31	0,17	0,08	-0,51
Коефіцієнт вибуття	0,04	0,21	0,31	0,27	0,16	0,12
Первісна вартість основ-х засобів, тис. грн.	87512	72439	88867	97954	104813	119,8
Сума зносу основ-них засобів на кінець звітного періоду, тис. грн.	25137,8	31829	42842	37120	39674	197,6
Залишкова вартість основних зас-обів на кінець звітного періоду, тис. грн.	62374,2	40610	46025	60834	65139	104,4

Аналіз майнового стану доводить, що матеріально-технічна база підприємства має тенденцію до погіршення і у 2021 році співвідношення

придатності і зношеності основних фондів склало майже 1:1 (коефіцієнт придатності у 2021 році склав 0,51). І це підтверджує той факт, що коефіцієнт оновлення протягом всього періоду не перевищував коефіцієнт вибуття основних засобів. Отже, підприємству можна порекомендувати переглянути наявні варіанти оновлення матеріально-технічної бази, адже її стан фактично перебуває у критичному співвідношенні, за якого складніше очікувати позитивний результат від виробничої діяльності. Наявність оптимальної матеріально-технічної бази є тільки складовою ефективною діяльності товаровиробника, на цей результат має працювати раціональне її використання. Для оцінки забезпеченості та ефективності використання виробничих фондів проведемо розрахунок відповідних показників, які подані у табл. 2.4.

Ефективність використання наявних виробничих фондів визначається як наявністю ресурсів, так і обсягами продукції, яка була виготовлена за допомогою даних ресурсів. Так, проведений аналіз показників ефективності використання виробничих фондів доводить, що при збільшенні вартості основних і оборотних фондів на підприємстві у 2021 р. проти 2017 р. на 8,9% та 29,4% відповідно, ефективність використання фондів погіршується (фондовіддача у 2021 році проти 2017 року знизилась (3,4 проти 3,5); тривалість обороту оборотного капіталу зросла на 23,5%. Подібний стан можна пояснити нерівномірними темпами зростання вартості основних і оборотних фондів та виручки і чистого прибутку від реалізації продукції.

В цілому, у 2021 р. проти 2017 р. рентабельність активів підприємства погіршилась на 21,3 відсоткових пункти. Але в порівнянні з попереднім роком даний показник підвищився, що може свідчити про відновлення позитивної тенденції діяльності підприємства і підвищення показників ефективності використання виробничих фондів.

Дослідження показників операційної діяльності за даними фінансової звітності доводить, що протягом досліджуваного періоду років ПП «ГЕТЬМАН ТРЕЙД» покращило свою забезпеченість виробничим

потенціалом, що не можна стверджувати стосовно ефективності його використання.

Таблиця 2.4

**Показники забезпеченості та економічної ефективності використання виробничих фондів ПП «ГЕТЬМАН ТРЕЙД»**

Показники	2017	2018	2019	2020	2021	2021 у % до 2017
Середньорічна вартість основн. фондів, тис. грн.	58781	52492,1	47327,1	54329,5	63987,5	108,9
Площа сільськогосподарських угідь, га	7871,9	7861	7798	7755	7750	98,5
Середньорічна вартість оборот-х засобів, тис. грн.	98567,6	101234,1	109235,4	112334	127561,3	129,4
Виручка від реалізації с/г продукції тис. грн.	206778	196446	218108,8	204761,7	214973,7	104,0
Середньорічна численність працівників, осіб	110	116	112	111	111	100,9
Фондооснащеність, грн.	7467,2	6677,5	6069	7005,7	8256,5	110,6
Фондоозброєність, грн.	534,4	452,5	422,6	489,5	576,5	107,9
Фондомісткість (за чистим доходом), грн.	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	100,0
Фондовіддача (за чистим доходом), грн.	3,5	3,7	4,6	3,8	3,4	97,1
Коефіцієнт обороту оборотного капіталу	2,1	1,94	2,0	1,8	1,7	81,0
Тривалість одного обороту оборот-ного капіталу, дні	173,8	188,1	183	202,7	214,7	123,5
Припадає оборотних засобів на 100 грн. основних, грн.	167,7	192,9	230,8	206,8	199,4	118,9
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	41355,6	1229,7	2350,6	-381,6	712,4	-
Вартість активів, тис. грн.	190534,6	103252,8	162716,4	187453	197987	103,9
Рентабельність активів, %	21,7	1,2	1,4	-0,2	0,4	-21,3 в.п.

Так можна вказати на певне погіршення використання виробничих фондів, що відбувається, в значній мірі, за рахунок нерівномірних темпів

надходження виручки від реалізації та наявності й оновлення ресурсів на підприємстві. Але більшість показників відповідають рекомендованим і за окремими групами мають тенденцію до покращення.

## **2.2. Діагностика складових інноваційного потенціалу ПП «ГЕТЬМАН ТРЕЙД»**

Оцінка перспектив розвитку інноваційного потенціалу підприємства передбачає аналіз фінансових можливостей і діяльності потенційних конкурентів. Даних цілей дозволяє досягти фінансова діагностика підприємства, що передбачає проведення моніторингу за такими складовими: оцінкою майнового стану; ліквідності його активів і платоспроможності підприємства; фінансової незалежності і структурою капіталу; оцінки прибутковості і рентабельності; оцінки ділової активності.

Аналіз відповідних показників за кожною складовою дозволяє виявити наскільки підприємство може бути фінансово стійким стосовно можливих ризиків діяльності та платоспроможним (що важливо для можливостей отримання позик для розвитку діяльності).

Взаємопов'язаною складовою аналізу фінансового стану виступає аналіз майнового стану, що відображає наявність, розміщення й використання ресурсів підприємства, його реальні й потенційні фінансові можливості.

Оцінка майнового стану, проведена у підрозділі 2.1, доводить, що стан матеріально-технічної бази має певну тенденцію до поліпшення (що не можна визнати стосовно ефективності використання матеріальних ресурсів). Про це свідчать коефіцієнти зносу і придатності основних засобів; повільні темпи їх оновлення; співвідношення оборотних засобів і основного капіталу підприємства (протягом періоду зростає, що обумовлене стрімким зростанням цін на сировину і матеріали та може призвести до погіршення фінансового стану).

Оновлення основних фондів підприємства потребує умов платоспроможності, кредитоспроможності, ліквідності. Дані показники оцінюють потенційні бізнес-партнери і кредитори при укладанні контрактів. Аналіз значень і динаміки показників дозволяє визначити потенційний період повернення боргів та виконання умов угод. Оцінку показників ліквідності і платоспроможності надано за даними таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

**Показники ліквідності активів і платоспроможності підприємства  
ПІ «ГЕТЬМАН ТРЕЙД»**

Показник	2017	2018	2019	2020	2021	2021 «+»; «-» до 2017
Коефіцієнт поточної (або загальної) ліквідності (коэф-т покриття)	9,82	11,7	2,35	1,32	2,73	-7,09
Коефіцієнт швидкої (або проміжної) ліквідності	2,27	9,02	2,02	1,12	1,93	-0,34
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,18	0,39	0,03	0,008	0,07	-0,11
Коефіцієнт маневрування власних оборотних коштів	0,03	0,02	0,02	0,001	0,02	-0,01
Питома вага оборотних коштів в активах	0,6	0,59	0,67	0,47	0,68	0,08
Питома вага запасів в поточних активах	0,49	0,43	0,57	0,42	0,56	-0,07

Аналіз показників ліквідності свідчить, що у 2021 р. проти 2017 р. вони дещо погіршилися (коефіцієнти загальної, швидкої і абсолютної ліквідності зменшились на 7,09; 0,34 та 0,11 відповідно). Проте, їх розрахункові значення у 2021 році в цілому відповідають нормативним. Так, оптимальне нормативне значення загальної ліквідності 2-2,5 (у підприємства 2,73), для швидкої ліквідності 0,6/0,8 (на підприємства 1,93), абсолютної ліквідності 0,2, (за умови стабільної роботи значення коефіцієнта може наблизитись до 0 (на підприємстві 0,07)). Не достатнє значення показника абсолютної ліквідності вказує на те, що у підприємства існує достатньо велика частка дебіторської заборгованості, яка у 2021 році проти 2017 року

зросла. Відповідно, не можна стверджувати однозначно, що підприємство погіршило показник абсолютної ліквідності.

Таким чином, на кінець звітнього року підприємство мало деякі проблеми з миттєвою платоспроможністю, оскільки на досліджуваному підприємстві існує частка дебіторської заборгованості, а частка запасів у поточних активах склала майже половину, що також вплинуло на величину наявних грошових коштів підприємства.

Фінансова стійкість справляє суттєвий вплив на формування й використання інноваційного потенціалу підприємства. Він визначається співвідношенням власного й позикового капіталу, що може дати уявлення про фінансову незалежність виробника від інших економічних суб'єктів. Важливим фактором є політика фінансування, яку застосовує підприємство (в першу чергу, необоротних активів та запасів). З метою аналізу фінансової стійкості підприємства проаналізуємо структуру його капіталу (табл. 2.6).

З таблиці 2.6 можна встановити, що приватне підприємство фінансово-незалежне, адже коефіцієнт незалежності перевищує нормативне значення, (0,5), коефіцієнт фінансової стабільності протягом всього періоду вищий за 1. Тобто, можна засвідчити, що загальна сума власних коштів перевищує суму позикового капіталу.

Разом з тим, на кінець звітнього періоду коефіцієнт фінансової стабільності підприємства знизився до попереднього року, що може вказувати на те, що загальна сума позикових коштів підприємства збільшується по відношенню із сумою власного капіталу. Подібний стан можна пояснити стрімким зростанням цін на матеріали, сировину й основні засоби, які суб'єкт господарювання намагається поступово оновлювати. В цілому, за досліджуваний період наявна тенденція до збільшення суми короткострокових позикових коштів і несуттєве збільшення суми довгострокових.

Відтак, підприємство за досліджуваний період є фінансово незалежним, що вказує на його спроможність конкурувати на ринках з іншими товаровиробниками.

Таблиця 2.6

**Показники фінансової незалежності підприємства та структури його капіталу**

Показник	2017	2018	2019	2020	2021	2021 у % та «+»; «-» до 2017
Коефіцієнт незалежності (автономії, власного капіталу)	0,8	0,7	0,6	0,6	0,6	-0,20
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,2	0,2	0,4	0,4	0,3	0,10
Коефіцієнт фінансової залежності	1,4	1,4	1,5	1,5	1,5	0,1
Коефіцієнт фінансової стабільності (стійкості)	2,1	2,2	2,2	2,4	2,3	0,2
Коефіцієнт заборгованості	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,1
Показник фінансового лівериджу	0,08	0,07	0,05	0,08	0,09	0,01
Коефіцієнт маневреності власних коштів	0,65	0,67	0,68	0,59	0,64	-0,01
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,07	0,07	0,06	0,09	0,09	0,02
Коефіцієнт структури залученого капіталу	0,22	0,65	0,15	0,16	0,21	-0,01
Коефіцієнт інвестування	4,51	3,36	2,94	2,80	2,41	-2,1
Власний капітал, тис. грн.	119535,3	123947,6	127463,5	130047,2	154568,4	129,3
Поточні зобов'язання, тис. грн.	43201,2	51314,0	58361,0	61387,0	82602,4	в 1,9 рази
Довгострокові пасиви, тис. грн.	11923,5	12043,4	13726,4	15623,7	19264,3	в 1,6 рази
Кредиторська заборгованість (позиковий капітал), тис. грн.	40357,4	47612,2	52685,2	67145,4	80343,1	в 2,0 рази



Стійкість фінансового стану виробника в ринкових умовах господарювання значною мірою визначається його діловою активністю. Саме діловою активність підприємства обумовлений вихід підприємства на новий ринок збуту, розширення асортименту продукції, конкурентоспроможність на ринку. Ділову активність підприємства визначає здатність його кадрового потенціалу оперативно і своєчасно приймати оптимальні й ефективні рішення. Результати аналізу ділової активності «ГЕТЬМАН ТРЕЙД» подані в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

**Показники ділової активності ПП «ГЕТЬМАН ТРЕЙД»**

Показник	2017	2018	2019	2020	2021	2021 у % та «+»; «-» « до 2017
Коефіцієнт трансформації капіталу	0,97	0,93	0,87	0,80	0,73	-0,24
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	3,90	3,82	2,44	2,19	2,08	-1,82
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	5,32	7,13	3,14	2,17	2,09	-3,23
Коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів	4,03	3,72	2,57	1,89	1,92	-2,11
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,01	0,98	0,81	0,87	0,93	-0,08
Коефіцієнт оборотності основних засобів	3,24	2,89	2,23	2,21	1,97	-1,27
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	2,1	1,94	2,0	1,8	1,7	-0,4
Тривалість обороту оборотних засобів (у днях)	173,8	188,1	183	202,7	214,7	1,24

Аналіз представлених показників ділової активності засвідчив, що нестабільні макроекономічні умови національної економіки впливають і на результативність операційної діяльності підприємств, адже коефіцієнти оборотності підприємства (дебіторської і кредиторської заборгованості,

власного капіталу, основних й оборотних засобів, матеріально-виробничих запасів) у 2021 р. проти значень 2017 р. зменшились, що негативно впливає на результативність операційної та фінансової діяльності підприємства. Окрім того, відбулось скорочення коефіцієнту оборотності оборотних засобів та зростання тривалості обороту.

Відтак, аналіз показників фінансового стану дозволяє стверджувати, що не зважаючи на збільшення розміру дебіторської заборгованості і скорочення розміру грошових коштів (що вплинуло на значення абсолютної ліквідності підприємства та термін обороту оборотних засобів), збільшення розміру короткострокової кредиторської заборгованості й повільних темпів оновлення основних засобів із залученням довгострокових кредитів, - протягом досліджуваного періоду підприємство залишається фінансово незалежним, платоспроможним, стабільним й конкурентоспроможним.

### **2.3. Комплексна оцінка інноваційного потенціалу ПП «ГЕТЬМАН ТРЕЙД»**

Для проведення комплексної оцінки інноваційного потенціалу досліджуваного підприємства використаємо удосконалену методику, викладену у підрозділі 1.2 та врахуємо результати оцінки зовнішніх чинників та внутрішніх показників, розглянутих у підрозділах 2.1-2.2.

Проведення розрахунків для оцінки інноваційного потенціалу проаналізуємо показники маркетингової, наукової, управлінської діяльності, кадрового складу підприємства, зокрема: проходження підвищення кваліфікації працівниками; кількість працівників, які мають вищу освіту; віковий склад працівників підприємства; частка кадрового персоналу, що займається науковими розробками тощо. Вихідна інформація наведена за три роки, (табл. 2.8.).

Для розрахунку показників оцінки науково-технічного потенціалу проаналізуємо дані з обсягів витрат на НДДКР і засвоєння інновацій, обсяг

виробленої інноваційної продукції. Для досліджуваного періоду 2019-2021 рр. головною метою для підприємства став пошук резервів щодо підвищення результатів діяльності, за рахунок: скорочення виробничих витрат, збільшення обсягів виробництва продукції, яка має підвищений попит на ринку, збільшення виручки від реалізації за допомогою пошуку нових каналів і ринків реалізації продукції, розширення потенційних варіантів надання послуг сільськогосподарського спрямування.

Таблиця 2.8

**Вихідні дані для розрахунку показників інноваційного потенціалу ПП  
«ГЕТЬМАН ТРЕЙД»**

Показник	2019	2020	2021
Середньорічна чисельність робітників, осіб	112	111	111
Кількість прийнятих робітників протягом звітного року, осіб	1	3	2
Кількість звільнених працівників на протязі звітного року, осіб	2	3	2
Коефіцієнт обороту прийняття кадрів	0,01	0,03	0,02
Коефіцієнт обороту вибуття працівників	0,02	0,03	0,02
Кількість робітників, які підвищили кваліфікацію протягом 3-х р., осіб	9	14	7
Кількість робітників, що мають вищу освіту, осіб	36	29	32
Кількість працівників до 35 років, осіб	59	57	58
Фонд оплати праці підприємства, тис. грн.	12135,7	147853,9	168681,5
Середньомісячна заробітна плата на одного працівника, грн.	9029,5	11100,1	12663,8
Працівники, які прийняли участь у наукових розробках, осіб	-	-	-
Витрати на НДДКР й освоєння нововведень, тис грн.	-	-	210,0
Матеріальні витрати, тис грн.	60678,5	787123,4	967534,1
Обсяг інноваційної продукції, тис грн.	-	-	265,3
Кількість патентів, винаходів, товарних знаків, промислових зразків, ноу-хау	-	-	-
Прибуток, що отриманий від реклами товарів, тис грн.	7,1	-	-
Витрати на презентацію і рекламу, тис грн.	191,3	-	-
Балансова вартість комп'ютерної і оргтехніки для управлінського складу, тис. грн.	774,1	892,3	962,0
Чисельність управлінських кадрів, осіб	7	7	7

Перелік вищенаведених заходів складно віднести до інноваційних, адже вони не пов'язані із розробкою або впровадженням інновацій. Частково

інноваційним рішенням є використання реклами, як захід із підвищення комерційної вигоди від реалізації продукції і поліпшення кінцевих результатів діяльності підприємства. На основі проведеного аналізу у підрозділах 2.1-2.2 та даних таблиці 2.8 можна визнати, що виробничо-технологічний потенціал не є оптимальним для реалізації інноваційної діяльності, оскільки матеріально-технічна складова потенціалу майже на 45% зношена, рівень її оновлення доволі помірний. Наявні основні засоби використовуються майже на повну потужність (фондовіддача перевищує 3 при достатньому показнику 1), тривалість обороту оборотних фондів в динаміці зростає, що вказує про певне погіршення фінансового становища підприємства.

Оцінка кадрового потенціалу вказує, що на підприємстві не високий рівень працівників з вищою освітою та тих, хто пройшов підвищення кваліфікації (29,0% та 6,0% відповідно на кінець періоду). Не можна констатувати і застосування матеріальних стимулів для інноваційної діяльності - середня заробітної плати склала у 2021 р. 12663,8 грн.). На підприємстві відсутні працівники, які займалися науковими дослідженнями й розробками. Позитивними аспектами в характеристиці інноваційного потенціалу, можна визнати наявність на підприємстві працівників віком до 35 років на рівні майже 30%, що вказує на існування креативної складової в інноваційному потенціалі. До того ж, протягом досліджуваного періоду відбулось поступове зростання продуктивності праці.

Оцінка управлінсько організаційної складової потенціалу доводить, що підприємство має достатні рівні: технічної оснащеності, показник кваліфікаційного рівня управління, гнучкості організаційної структури й не високий коефіцієнт контролю, що в цілому може свідчити про середній рівень даної складової. Дещо гіршими характеристиками вирізняється науково-технічний потенціал та маркетингова діяльність. Наукові дослідження фактично відсутні, маркетингова діяльність здійснюється повільними темпами.

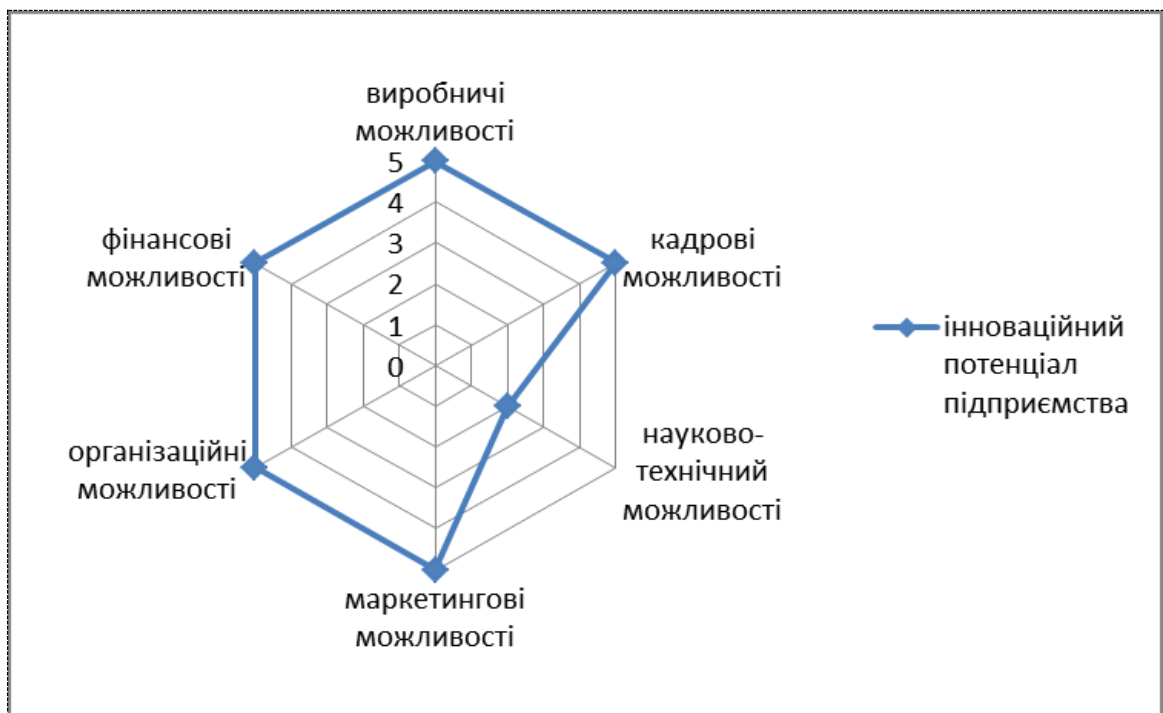
Таблиця 2.9

**Бальна оцінка параметрів інноваційного потенціалу ПП «ГЕТЬМАН  
ТРЕЙД»**

Складові ПП	Параметри	Вага	Бали	Зважена оцінка
1. Виробничі можливості	1.1. Ступінь використання виробничих потужностей		3	
	1.2. Рівень прогресивності використовуваних технологій		1	
	1.3. Ступінь гнучкості виробничого процесу		1	
	<b>Підсумкова оцінка виробничих можливостей</b>	<b>0,18</b>	<b>5</b>	<b>0,90</b>
2. Кадрова складова	2.1. Кваліфікаційний рівень персоналу		2	
	2.2. Готовність персоналу до виробничих змін		1	
	2.3. Розвинутість системи для мотивації персоналу підприємства		0	
	2.4. Рівень творчої ініціативності працівників		2	
<b>Підсумкова оцінка кадрових можливостей</b>	<b>0,17</b>	<b>5</b>	<b>0,85</b>	
3. Науково-технічний потенціал	3.1. Рівень затрат на наукові дослідження й розробки в собівартості продукції		2	
	3.2. Рівень витрат на застосування науково-технічних розробок у собівартості продукції		0	
	3.3. Ступінь використання наукових розробок		0	
	3.4. Питома вага персоналу, який виконує наукові розробки у загальній кількості робітників		0	
<b>Підсумкова оцінка науково-технічного потенціалу</b>	<b>0,17</b>	<b>2</b>	<b>0,34</b>	
4. Маркетингова складова	4.1. Раціональність застосування каналів розподілу продукції		1	
	4.2. Гнучкість розробленої цінової політики		1	
	4.3. Ступінь використання реклами		1	
	4.4. Ефективність наявної системи збуту		2	
<b>Підсумкова оцінка маркетингових можливостей</b>	<b>0,15</b>	<b>5</b>	<b>0,75</b>	
5. Організаційні можливості	5.1. Ступінь інноваційної спрямованості організаційно-виробничої структури		1	
	5.2. Рівень відповідності наявної організаційної культури стану інноваційного розвитку підприємства		1	
	5.3. Рівень компетенції управлінських кадрів		2	
	5.4. Розвиненість наявної системи інформаційного забезпечення		1	
<b>Підсумкова оцінка організаційних можливостей</b>	<b>0,15</b>	<b>5</b>	<b>0,75</b>	
6. Фінансові можливості	6.1. Показник абсолютної ліквідності		2	
	6.2. Показник швидкої ліквідності		1	
	6.3. Показник загальної ліквідності		0	
	6.4. Показник фінансової стійкості		2	
<b>Підсумкова оцінка фінансових можливостей</b>	<b>0,18</b>	<b>5</b>	<b>0,9</b>	

Фінансову складову (згідно розрахованих показників у підрозділі 2.2) можна охарактеризувати середніми оцінками, адже достатньо високі коефіцієнти незалежності, стійкості й загальної ліквідності, хоча саме розмір грошових коштів підприємства не значний при значній дебіторській заборгованості, збільшився період оборотності грошей, коефіцієнт абсолютної ліквідності низький.

Врахуємо результати аналізу за складовими інноваційного потенціалу підприємства і використаємо бальний метод оцінки (таблиці 2.9). Ілюстрація бальної оцінки складових інноваційного потенціалу подана на рис. 2.1.



**Рис. 2.1. Складові інноваційного потенціалу ПП «ГЕТЬМАН ТРЕЙД»**

Визначимо загальний рівень інноваційного потенціалу та інноваційної активності приватного підприємства за формулою:

$$P_{\text{ін.пот.}} = \sum (P_i * W_i) \quad (2.1)$$

де,  $P_{\text{ін.пот.}}$  – рівень інноваційного потенціалу;

$P_i$  – експертний висновок використання  $i$ -тої складової інноваційного потенціалу, бал;

$W_i$  – коефіцієнти вагомості  $i$ -го елементу інноваційного потенціалу.

$$P_{\text{ін.пот.}} = \sum[(0,18*5) + (0,17*5) + (0,17*2) + (0,15*5) + (0,15*5) + (0,18*5)] = 4,49$$

Оцінку рівня сформованого інноваційного потенціалу можемо провести за наступною шкалою:

- 0 – 4,0 – «низький рівень»,
- 4,1 – 8,0 – «середній рівень»,
- «8,1– 11,55– «високий рівень» [28].

Відтак, проведений комплексний аналіз складових інноваційного потенціалу виявив, що найнижчу оцінку має науково-технічна складова потенціалу, вона має найнижчий рівень використання. Подібну проблему необхідно вирішити за допомогою вживання оперативних заходів із активізації кадрової політики, оптимізації бізнес-стратегії розвитку підприємства. В кадровій сфері важливо прийняти заходи із підготовки, підвищення кваліфікації та мотивування висококваліфікованих кадрів, здатних до інноваційних ідей, розробок й реалізації інновацій; забезпечити розвиток інноваційної культури кадрового складу, вивчення творчого потенціалу працівників; інвестування в розвиток й зростання кваліфікаційного рівня людського капіталу, запровадження заходів із безперервного підвищення рівня кваліфікації; заходи з підсилення соціального захисту робітників підприємства.

### **Висновки до другого розділу**

1. Аналіз показників фінансово-господарської діяльності приватного підприємства «ГЕТЬМАН ТРЕЙД» дозволяє віднести його до середнього за розміром, орієнтованим на виробництвом продукції рослинницької галузі і надання послуг, переважно, сільськогосподарського призначення.

2. Підприємство має у розпорядженні орендовані землі, які придатні для ведення сільськогосподарського виробництва. На кінець 2021 р. площа сільськогосподарських угідь зменшилась на 1,5% або на 121,9 га, що не суттєво вплинуло на зменшення ріллі і посівної площі (на 2,5 % або 197 га) та на показники рівня використання земельних ресурсів, про що свідчать коефіцієнти використання ріллі й розораності землі. В той же час, показник землезабезпеченості у 2021 р. проти 2017 р. зменшився на 2,5%.

3. Аналіз складу і ефективності використання трудових ресурсів доводить, що у 2021 р. проти 2017 р. загальна чисельність працюючих збільшилась на 1 працівника і склала 111 осіб. Обсяг відпрацьованого часу робітниками є меншим від його річного запасу і протягом періоду скорочувався. Проте, це не вплинуло суттєво на вартісну оцінку виготовленої продукції, із розрахунку на 1 середньорічного працівника, обсяг якої збільшився на кінець періоду на 3% або 56,9 тис грн.

4. Аналіз майнового стану підприємства довів, що матеріально-технічна база має тенденцію до погіршення і у 2021 р. співвідношення придатності й зношеності основних фондів склало майже 1:1 (коефіцієнт придатності у 2021 році склав 0,51); коефіцієнт оновлення протягом всього періоду не перевищував коефіцієнт вибуття основних засобів. Оцінка показників ефективності використання виробничих фондів засвідчує, що при збільшенні вартості основних й оборотних фондів у 2021 р. проти 2017 р. на 8,9% та 29,4% відповідно, ефективність використання фондів погіршилась (фондовіддача у 2021 р. проти 2017 р. знизилась (3,4 проти 3,5); тривалість обороту оборотного капіталу зросла на 23,5%. Подібний стан є наслідком нерівномірних темпів зростання вартості основних і оборотних фондів та виручки і чистого прибутку від реалізації продукції. В цілому, у 2021 році проти 2017 року рентабельність активів погіршилась на 21,3 %. Але в порівнянні з попереднім роком даний показник дещо підвищився, що може свідчити про відновлення позитивної тенденції в діяльності підприємства і підвищення ефективності використання виробничих фондів.



5. Аналіз показників ліквідності за даними фінансової звітності свідчить, що на кінець періоду вони дещо погіршилися (значення коефіцієнтів загальної, швидкої й абсолютної ліквідності зменшились на 7,09; 0,34 та 0,11 відповідно). При цьому, їх розрахункові значення в цілому відповідають нормативним. Не достатнє значення показника абсолютної ліквідності вказує на те, що у підприємства існує достатньо велика частка дебіторської заборгованості, яка у 2021 р. проти 2017 р. зросла. Підприємство мало деякі проблеми з миттєвою платоспроможністю, оскільки існує частка дебіторської заборгованості, а частка запасів у поточних активах склала майже 50%, що також вплинуло на величину наявних грошових коштів.

6. Аналіз фінансової стійкості підприємства і структури капіталу довів, що приватне підприємство є фінансово незалежним (коефіцієнт незалежності перевищує нормативне значення (0,5), коефіцієнт фінансової стабільності протягом всього періоду вищий за 1). Разом з тим, коефіцієнт фінансової стабільності знизився до попереднього року, що може вказувати на те, що загальна сума позикових коштів підприємства збільшується по відношенню до суми власного капіталу і пояснюється стрімким зростанням цін на матеріали, сировину й основні засоби, які суб'єкт господарювання намагається поступово оновлювати.

7. Аналіз показників ділової активності виявив, що всі коефіцієнти оборотності підприємства (дебіторської і кредиторської заборгованості, власного капіталу, основних й оборотних засобів, матеріально-виробничих запасів) зменшились, що негативно впливає на результативність операційної та фінансової діяльності. Відбулось скорочення коефіцієнту оборотності оборотних засобів і зростання тривалості обороту.

8. Аналіз складових інноваційного потенціалу підприємства дозволяє стверджувати, що при збільшенні розміру дебіторської заборгованості й скороченні розміру грошових коштів (що вплинуло на абсолютну ліквідність підприємства та термін обороту оборотних засобів), зростанні розміру короткострокової кредиторської заборгованості і повільних темпах

оновлення основних засобів із залученням довгострокових кредитів, – підприємство залишається фінансово незалежним, платоспроможним, стабільним й конкурентоспроможним.

9. Проведений комплексний аналіз складових інноваційного потенціалу, з використанням запропонованої удосконаленої методики виявив, що найнижчу оцінку отримала науково-технічна складова потенціалу, вона має і найнижчий рівень використання. Виробничо-технологічний потенціал також не є оптимальним для реалізації інноваційної діяльності, адже матеріально-технічна складова майже на 45% зношена, рівень її оновлення помірний. На підприємстві не високий рівень робітників з вищою освітою та тих, хто пройшов підвищення кваліфікації (29,0% та 6,0% відповідно на кінець 2021 р.). Не можна констатувати і застосування матеріальних стимулів для інноваційної діяльності; відсутні працівники, які займалися науковими дослідженнями та розробками. Підприємство має достатні рівні: технічної оснащеності, показник кваліфікаційного рівня управління, гнучкості організаційної структури й не високий коефіцієнт контролю, що в цілому свідчить про середній рівень даної складової.

Розрахована інтегральна оцінка інноваційного потенціалу склала 4,49 («середній рівень»).

10. Для активізації науково-технічної складової інноваційного потенціалу запропоновані оперативні заходи із активізації кадрової політики, оптимізації бізнес-стратегії розвитку підприємства. В кадровій сфері запропоновано прийняти заходи із підготовки, підвищення кваліфікації та мотивування висококваліфікованих кадрів, здатних до інноваційних ідей, розробок й реалізації інновацій; інвестувати в розвиток й зростання кваліфікаційного рівня людського капіталу, запровадити заходи із безперервного підвищення рівня кваліфікації; підсилити соціальний захист робітників.

## РОЗДІЛ 3 ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

### 3.1. Обґрунтування інвестиційного проекту вирощування базилику на гідропонії

ПП «ГЕТЬМАН ТРЕЙД» серед видів своєї діяльності приділяє значну увагу виробництву овочевих культур і має повний цикл їх виробництва. Підприємство постійно працює над вдосконаленням технології виробництва овочів, впроваджує нові сорти культур і приділяє увагу їх вирощуванню у закритому ґрунті. Сучасний стан ринку і конкурентні умови потребують розширення асортиментного ряду продукції, що сприятиме збільшенню доходів і задоволенню потреб населення.

Серед виробництва сортів зелені у закритому ґрунті, на даний час, виробники приділяють уваги вирощуванню кропу, петрушки, луку, салату, м'яти, базилику. Виходячи з потреб ринку й особливостей вирощування, для досліджуваного підприємства пропонуємо впровадити вирощування зелені у закритому ґрунті, зокрема, вирощування базилику.

З метою обґрунтування пропозиції важливо довести переваги й оцінити властивості базилику; проаналізувати канали продажу продукції; вивчити технологічні особливості вирощування базилику в умовах закритого ґрунту, зокрема, з використанням гідропоніки; оцінити розмір коштів для реалізації інвестиційного проекту та визначити ресурси для інвестування; оцінити ефективність інвестиційного проекту.

Базилік може бути використаний в харчовій промисловості, лікарській сфері, лікєро-горілчаній й консервній промисловості. В останні часи базилік почав широко використовуватись у ресторанному бізнесі. Свіжі й висушені листя і квіти можна застосовувати при виготовленні різноманітних національних страв; в якості приправи культуру додають до овочевих салатів; для ароматизації консервів, солінь та ковбасних виробів; подрібнені

листя додають у сир, масло, омлети, салати. Як правило, базилік використовують у свіжому вигляді, але його можна сушити, заморозити, засолювати.

Основними каналами для реалізації базиліку є мережі супермаркетів, кафе і ресторани, підприємства сфери харчової й переробної промисловості з виготовлення сухих приправ, лікєро-горілочаних та консервних виробів на підприємствах Дніпропетровської області та міста Дніпро. Вивчення асортименту продукції в мережах супермаркетів міста доводить, що реалізуються переважно сорти фіолетового кольору. Виходячи із властивостей та з метою мінімізації рівня конкуренції можна порекомендувати підприємству вирощувати сорти базиліку зеленого кольору, які мають аромат фруктово-карамелевий, квітково-фруктовий та лимонний. Для підприємств сфери харчової й консервної промисловості можна рекомендувати вирощувати сорт базиліку зеленого і фіолетового кольору, а для ресторанів сорти зеленого кольору.

Вирощування базиліку без ґрунту на гідропоніці має наступні переваги: рослини при вирощуванні без ґрунту, елементи для розвитку отримують зі спеціального розчину, де є всі живильні речовини в необхідній кількості; рослини зростають швидше і є більш здоровими; вища врожайність; відсутня проблема ґрунтових шкідників і хвороб.

Гідропоніка поділяється на декілька класів, серед яких стали поширеними: агрегатопоніка, хемопоніка, іонітопоніка, водні культури (корені рослин занурені в живильну суміш), аеропоніка. У якості субстрату можуть бути використані: куби Оазису (легкий субстрат, сформований в кубики); кокосове волокно (повністю органічний субстрат, що має вищу продуктивність у гідропонних системах; перліт (природний матеріал, має форму вулканічного скла, є одним з кращих субстратів); вермикуліт (викопний матеріал, нагадує слюду, при швидкому нагріванні розширюється утворюючи інтерламінарну пару; суміши 50/50 перліту й вермикуліту є популярнішим субстратом для гідропонних систем з краплинним типом);

керамзит (штучний продукт, схожий на пемзу, є легким, вартість висока); гідропонна суміш (містить компоненти з сфагнуму моху, перліту й вермикуліту); гравій (достатньо забезпечує коріння рослин повітрям, але не достатньо зберігає воду, досить дешевий); сфагнум мох (природний субстрат, є головним компонентом в гідропонних сумішах, добре зберігає воду й високий відсоток повітря); вода (формує поширений метод гідропонного вирощування на основі типів систем, які використовують воду як субстрат (глибокоточні N.F.T.; deep flow N.F.T, shallow flow N.F.T. тощо)).

Аналіз класів гідропоніки, їх вартості і властивостей дозволяє запропонувати підприємству здійснювати вирощування базиліку з використанням кубів оазису як субстрату.

Технологія вирощування передбачає, що спочатку на сталевий піддон викладається оазис, після чого насіння базиліку закладають в кубики оазису (розмір - 5x5) і ретельно поливають. Потім піддони розміщують на воду. Наявність добрив та кисню у воді постійно контролюється. Після появи четвертого листка (у базиліка вони з'являються парами), приблизно на 10 день (в залежності від пори року), проводиться його пересадка. Для цього кубики оазису відокремлюють один від одного й розміщують на пінопластову основу: на кожній дошці (100x100) по 25 отворів. Відстань між кожним отвором має складати 20 см x 20 см. Після чого дошки встановлюються на воду. Перший зріз зелені можна здійснювати приблизно на 25-30 день. Використання цієї технології вирощування базиліку дозволяє проводити до 24 зрізів протягом року.

Для вирощування базиліку підприємству рекомендуємо побудувати теплицю загальним розміром 100 м x 100 м або 10 000 м<sup>2</sup>. Для цього можна скористатися послугами підприємств, які спеціалізуються на будівництві теплиць. Новітні технології побудови теплиць дозволяють здійснювати процес виробництва при повній автоматизації. Тобто за допомогою комп'ютерної техніки можна керувати усіма процесами виробництва (клімат-контроль, сортування, пакування тощо). В таких теплицях може працювати

не більше 5 осіб (за умови повної автоматизації). Вартість таких теплиць коливається від 130 до 300 євро за 1 кв.м. Ціна залежить від кількості внутрішніх систем устаткування тощо [20].

З урахуванням технології вирощування базилику на гідропоніці і потреб обладнання, вартість будівництва теплиці «під ключ» може складати 150 євро за 1 м<sup>2</sup>. Таким чином, сума вкладення інвестиційних ресурсів для будівництва теплиці розміром 10 000 м<sup>2</sup> буде складати 61 500 000 грн. (10 000 \* 150 \* 41,0 = 61 500 000).

Визначення доцільності впровадження пропонованого інвестиційного проєкту почнемо з того, що з початку розрахуємо усі витрати на виробництво продукції. Враховуючи той факт, що в перший рік впровадження проєкту період виробництва продукції планується лише протягом шести місяців, відповідно витрати на вирощування базилику в перший рік будуть в половину меншими, ніж в наступні роки.

Виробництво продукції на основі гідропоніки, перш за все, передбачає наявність води. Планом будівництва теплиці передбачимо наявність 19 рядків розміром 4 м x 80 м кожен. Глибина піддонів, в яких має знаходитись вода 0,2 м. Для заповнення усіх рядів необхідно використати 1216 м<sup>3</sup> води (4\*80\*19\*0,2 = 1216). Вода після першого циклу не спускається. Вона залишається для подальших виробничих циклів. Лише за потреби додається. Врахуємо ще додатково 10% потреби у воді від її загальної кількості.

Базилік, як і усі інші рослини при їх вирощуванні, потребує поливу. Витрати води на зрошення складають 10 л на 1 м<sup>2</sup>. На всю площу виробництва необхідно використати 60,8 м<sup>3</sup> [1) 10 \* 6080 = 60800; 2) 60800 / 1000 = 60,8]. Враховуючи, що вартість 1 м<sup>3</sup> води складає 31,36 грн. [17], загальна сума витрат на воду становитиме 40441,86 грн. [(1216 + 60,8 + 12,8) \* 31,36].

Наступною статтею витрат виступає насіння. Підприємству рекомендуємо вирощувати декілька сортів базилику, а саме сорти зеленого та

фіолетового кольору з різними запахами. Для визначення переліку та кількості сортів спочатку розглянемо можливі варіанти вибору сорту:

Сорт «Гурман гвоздичний» – має приємний аромат і ніжний смак. Висота сорту досягає до 20-25 см, сорт переважно використовують в кулінарії у свіжому вигляді або для маринування, сушіння, заморозки.

Сорт «Базилік Зелений». Він за властивостями нагадує м'яту. Має велике й соковите листя, солодко-гіркуватий смак. Найчастіше використовується у ресторанному бізнесі, при засольці і консервації. Норма його висіву 0,3 г/кв. м.

Сорт «Лимончик овочевий». Є скороспілим сортом з ароматом лимону. Містить вітаміни Р, А та С, використовують його при приготуванні страв, що містять в собі сир, томати тощо. Також використовується під час приготування солодких, м'ясних й рибних страв, салатів, ароматизації напоїв, для консервації, вживається в свіжому та сушеному вигляді, в домашній кулінарії. Врожайність складає 2,1-2,7 кг/м<sup>2</sup>.

Сорт «Темний Опал фіолетовий». Містить велику кількість вітаміну С та каротину, використовується не тільки в кулінарії, а й медицині. Листя поєднуються з м'ясними та овочевими стравами, додаються під час запікання різних видів блюд.

Крім вищенаведених сортів є такі сорти як *Гурман*, *Карлик* та *Робін Гуд*, яким властиві аромати анісового, фруктово-карамелевого й квітково-фруктового запаху. Сорти рекомендовані переважно для споживання у свіжому вигляді, в кулінарії, для сушки, заморожування, маринування, а також для ароматизації оцету і інших напоїв.

Виходячи з аналізу споживних якостей і технологічних особливостей вирощування сортів базиліку, підприємству можемо рекомендувати впровадити у процес виробництва наступні сорти: *Гурман*, *Карлик*, *Робін Гуд*, *Гурман гвоздичний* та *Лимончик овочевий*. Всі вони мають різний аромат та забарвлення листя від зеленого до фіолетового.

Норма висіву насіння на 1 м<sup>2</sup> складає 0,3 г. Вартість 1 пакету насіння (0,3 г) становить 6,39 грн. [18]. Необхідна потреба насіння для його розміщення у зоні проростання (1 ряд 4x80 та частина другого ряду 4x10, яка буде розділена з основною зоною вирощування базилику) площею 360 м<sup>2</sup> [4 \* (80+10) = 360] складатиме 108 г (360 \* 0,3 = 108). Відповідно до цього, загальна сума майбутніх витрат на закупівлю насіння складе 55209,6 грн. (360 \* 6,39 \* 24).

Виробництво будь-якого виду продукції потребує використання мінеральних або органічних добрив. Рекомендуємо використовувати спеціальне мінеральне добриво, що застосовується для вирощування продукту з використанням гідропонної системи, а саме, добриво Advanced Hydroponics of Holland. Даний вид добрива можна використовувати на всіх видах субстратів внаслідок його універсальності. Реалізація мінерального добрива Advanced Hydroponics of Holland здійснюється в пляшках місткістю 1 л. за середньою ціною 385 грн. за літр. [36-37] Необхідна кількість води, з якою буде використане добриво складає 1216000 літри (1216м<sup>3</sup> \* 1000 л = 1 216 000 л). Розхід добрива - 4 мл на 1 л води, необхідний обсяг добрива дорівнюватиме 4 864 000 мл (1 216 000 л \* 4 мл = 4 864 000) або 4864 пляшок (4 864 000 / 1000 = 4864). Відтак, загальна сума витрат на придбання пропонованого мінерального добрива для виробництва базилику становить 1872640 грн. (4864 \* 385).

В якості субстрату підприємству порекомендуємо оазис. На одну закладку необхідно 144000 кубиків оазису (з урахуванням висадка 5 см x 5 см на 1 м<sup>2</sup> буде необхідно 400 кубиків, а на площі 360 м<sup>2</sup> (4x90) 144 000 кубиків оазису (360 \* 400). Вартість 1 кубика - 4 грн. Отже, загальна сума витрат на придбання субстрату 6912000 грн. (144000\*4\*12).

Згідно технології вирощування, кубики оазису будуть розміщені на пінопластикових дошках. Загальна площа, під якою будуть використані дошки складе 5720 м<sup>2</sup> [(4\*80\*17) + (4\*70\*1)]. З урахуванням того, що дошки можна використовувати декілька разів ( хоча протягом року вони можуть



виходити з ладу), розрахуємо їх кількість із певним запасом: підприємству потрібно закупити пінопластикові дошки розміром 1мX1м в обсязі 6080 дощок ( $19*4*80 = 6080$ ). Вартість 1 дошки - 24,0 грн. Таким чином, загальна сума витрат становить 145920,0 грн. ( $6080 * 24,0$ ).

Під час виробництва продукції у закритому ґрунті опалення є важливою складовою витрат взимку. У підприємства є власна котельня, для опалення 100 м<sup>2</sup> потрібно 3Гкал, а для 10 000 м<sup>2</sup> – 300 Гкал на місяць. Період опалення в теплиці складає біля 7 місяців. Вартість 1 Гкал дорівнює 1741,32 грн. [30]. Отже, загальна сума витрат на опалення протягом холодного періоду буде складати 3656772,0 грн ( $300 * 7 * 1741,32$ ).

Взимку підприємству також потрібно додатково витратити гроші на освітлення теплиці. Згідно проекту будівництва теплиці в кошторис закладено встановлення 202 ламп потужністю 400 Вт (ціна 125 грн. за 1 шт.). Середній період освітлення теплиці 6 год. на добу протягом 275 днів. Вартість 1 кВт - 1,68 грн. Отже, сума витрат на освітлення теплиці протягом року: 223 977,6 грн. (1)  $202 * 400/1000=80,8$  кВт за годину; 2)  $80,8$  кВт \* 6 годин \* 275 днів \* 1,68 грн. = 223977,6). Протягом року є потреба здійснювати заміну ламп, які вийдуть із ладу (приблизно 1/3 ламп від їх загальної кількості). Отже, додаткові витрати на придбання складуть 8500 грн. [1)  $202 / 3 = 67,3$  або 68 ламп. 2)  $68 * 125,0 = 8 500$ ].

Корисний термін використання теплиці, яку планується побудувати становить 20 років. Тобто протягом даного періоду необхідно нараховувати амортизацію згідно проекту будівництва. Щорічна сума амортизаційних нарахувань визначається згідно прямолінійного методу нарахування амортизації і становить 3 075 000,0 грн.

Наявна матеріально-технічна база, яку планується задіяти у проекті та технологія виробництва продукції передбачають задіяти у процесі вирощування і реалізації базилику 20 працівників і 5 водіїв з місячною заробітною платою у середньому розмірі 7000,0 грн. Згідно законодавчої бази, підприємство має нараховувати 22% ЄСВ на фонд заробітної плати.

Таким чином, загальна сума витрат на заробітну плату - 2562000,0 грн на рік  $[(20+5) * 7000,0 * 12 * 1,22]$ .

Доставка продукції до пунктів її реалізації не можлива без наявності автотранспорту та відповідних витрат, пов'язаних з транспортуванням продукції. Виходячи з того, що планується доставляти продукції п'ятьма автомобілями протягом 138 днів з середнім кілометражем в день на 1 машину 500 км, витратами пального на 100 км 14 літрів і вартістю пального 48 грн за літр, загальна сума витрат на використання транспортом паливно-мастильних матеріалів: 2318400,0 грн. (1)  $138*500*5=345000$  км.; 2)  $345000/100*14=48300$  л/рік; 3)  $48300*48=2318400$  грн.).

Інші операційні витрати заплануємо брати на рівні 10,0% від загальної суми витрат.

Для визначення та представлення на розсуд керівництва підприємства загальної суми операційних витрат, пов'язаних з виробництвом та реалізацією базилику, зведемо їх в таблицю 3.1.

Таблиця 3.1

### Поточні витрати на виробництво та реалізацію базилику

Стаття витрат	Сума витрат, грн.				
	2023	2024	2025	2026	2027
Оплата праці	1281000,0	2562000,0	2562000,0	2562000,0	2562000,0
Амортизація	1537500,0	3075000,0	3075000,0	3075000,0	3075000,0
Мінеральні добрива	936320,0	1872640,0	1872640,0	1872640,0	1872640,0
Вартість води	20220,9	40441,9	40441,9	40441,9	40441,9
Вартість електроенергії	111988,8	223977,6	223977,6	223977,6	223977,6
Заміна ламп	4250,0	8500,0	8500,0	8500,0	8500,0
Теплопостачання	1828386,0	3656772,0	3656772,0	3656772,0	3656772,0
Оазис	3456000,0	6912000,0	6912000,0	6912000,0	6912000,0
Вартість насіння	27604,8	55209,6	55209,6	55209,6	55209,6
Пінопластикові дошки	72960,0	145920,0	145920,0	145920,0	145920,0
Транспортні витрати	1159200,0	2318400,0	2318400,0	2318400,0	2318400,0
Інші витрати	1042162,8	2084325,6	2084325,6	2084325,6	2084325,6
<b>Всього</b>	<b>11477593,3</b>	<b>22955186,7</b>	<b>22955186,7</b>	<b>22955186,7</b>	<b>22955186,7</b>

З наведених даних можемо стверджувати, що загальна сума поточних витрат на виробництво та реалізацію базилику щорічно планується у розмірі 22955186,7 грн., а у перший рік на рівні 11477593,3 грн.

### 3.2. Оцінка ефективності впровадження інвестиційного проєкту

Реалізація інвестиційного проєкту з виробництва базилику на гідропоніці передбачає вкладення коштів у розмірі 61 500 000 грн. Для реалізації інвестиційного проєкту підприємству рекомендується взяти кредит під 25,0% річних. Тривалість проєкту 5 років. Для визначення бюджету проєкту спочатку визначимо загальну суму витрат та доходів, які планується отримати після впровадження проєкту (таблиці 3.2 та 3.3).

Таблиця 3.2

#### Витрати операційної діяльності, грн.

Показники	2023	2024	2025	2026	2027	Всього
Прямі матеріальні витрати	6457730,5	12915461,1	12915461,1	12915461,1	12915461,1	58119574,8
Прямі трудові витрати (оплата праці і соціальні відрахування)	1281000,0	2562000,0	2562000,0	2562000,0	2562000,0	11529000,0
Разом прямі витрати	7738730,5	15477461,1	15477461,1	15477461,1	15477461,1	69648574,8
Операційні витрати - всього	2201362,8	4402725,6	4402725,6	4402725,6	4402725,6	19812265,3
у т.ч. адміністративні та інші витрати	1042162,8	2084325,6	2084325,6	2084325,6	2084325,6	9379465,3
Амортизація	1537500,0	3075000,0	3075000,0	3075000,0	3075000,0	13837500,0
<b>Всього витрат операційної діяльності</b>	<b>11477593,3</b>	<b>22955186,7</b>	<b>22955186,7</b>	<b>22955186,7</b>	<b>22955186,7</b>	<b>103298340,1</b>

Розмір надходжень визначається з урахування цінової політики на продукцію, конкуренції на ринку, попиту на продукцію та каналів її

реалізації. Також будемо враховувати, що під час транспортування 10% виготовленої продукції може стати браком.

Таблиця 3.3

### Надходження від операційної діяльності

Вид продукції / рік	Ціна за 1 кг, грн.	Загальний обсяг продукції (з урахуванням втрат 10,0%), кг	Загальний обсяг надходжень, грн.
Базилік, 2023 рік	290,0	102960,0	29858400,0
Базилік, 2024 рік	290,0	205920,0	59716800,0
Базилік, 2025 рік	290,0	205920,0	59716800,0
Базилік, 2026 рік	290,0	205920,0	59716800,0
Базилік, 2027 рік	290,0	205920,0	59716800,0

На основі вищенаведених даних сформуємо бюджет проекту і подамо результати у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

### Бюджет проекту, грн.

Статті доходів/витрат	2023	2024	2025	2026	2027
<b>1. Кошти на початок проекту</b>	<b>61500000,0</b>	<b>79880806,7</b>	<b>116642420,0</b>	<b>153404033,3</b>	<b>190165646,6</b>
2. Надходження від операційної діяльності	29858400,0	59716800,0	59716800,0	59716800,0	59716800,0
<b>3. Разом наявні кошти (1+2)</b>	<b>91358400,0</b>	<b>139597606,7</b>	<b>176359220,0</b>	<b>213120833,3</b>	<b>249882446,6</b>
4. Витрати по операційній діяльності	11477593,3	22955186,7	22955186,7	22955186,7	22955186,7
5. Разом грошові виплати	11477593,3	22955186,7	22955186,7	22955186,7	22955186,7
<b>6. Кошти на кінець року (3-5)</b>	<b>79880806,7</b>	<b>116642420,0</b>	<b>153404033,3</b>	<b>190165646,6</b>	<b>226927259,9</b>
7. Грошовий потік по операційній діяльності (2-4)	18380806,7	36761613,3	36761613,3	36761613,3	36761613,3

Згідно даних наведеного бюджету у таблиці 3.4. ми можемо стверджувати, що даний проект є доцільним для впровадження, оскільки дефіциту в коштах не виявлено.

Економічна ефективність інвестиційного проєкту визначається на підставі таких показників, як: чиста теперішня вартість, чиста теперішня вартість модифікована, рентабельність інвестицій, коефіцієнт вигод / витрат, період окупності проєкту (таблиця 3.5).

Таблиця 3.5

### Визначення показників ефективності проєкту

Показники	2023	2024	2025	2026	2027
<b>Сума інвестицій, грн.</b>	<b>61500000,0</b>				
Вигоди по проєкту, грн.	29858400,0	59716800,0	59716800,0	59716800,0	59716800,0
Поточні витрати по проєкту, грн.	11477593,3	22955186,7	22955186,7	22955186,7	22955186,7
<b>Очікуваний прибуток, грн.</b>	<b>18380806,7</b>	<b>36761613,3</b>	<b>36761613,3</b>	<b>36761613,3</b>	<b>36761613,3</b>
Відсотки по кредиту (25%), грн.	15375000	15375000	15375000	15375000	15375000
<b>Амортизація, грн.</b>	<b>1537500,0</b>	<b>3075000,0</b>	<b>3075000,0</b>	<b>3075000,0</b>	<b>3075000,0</b>
Коефіцієнт дисконтування (R=20%)	1	0,833	0,694	0,578	0,482
<b>Чисті грошові потоки, грн.</b>	<b>4543306,7</b>	<b>24461613,3</b>	<b>24461613,3</b>	<b>24461613,3</b>	<b>24461613,3</b>
Дисконтовані грошові потоки, грн.	4543306,7	20376523,9	16976359,6	14138812,5	11790497,6
Дисконтований грошовий потік з початку експлуатації проєкту, грн.	4543306,7	24919830,6	41896190,2	56035002,7	<b>67825500,3</b>
Дисконтовані вигоди, грн.	31395900,0	52305569,4	43577509,2	36293660,4	30265647,6
Дисконтовані витрати, грн.	26852593,3	31929045,5	26601149,6	22154847,9	18475150,0

З урахуванням того, що доходи від даного інвестиційного проєкту підприємство почне отримувати у перший же рік його впровадження, коефіцієнт дисконтування для першого року складає 1.

З наведених даних у таблиці можемо визначити, що загальна сума дисконтованого грошового потоку на п'ятий рік існування проєкту повністю перевищує суму вкладених інвестицій і поточних витрат на здійснення

даного проєкту. Проте, для підтвердження даних висновків, розрахуємо основні показники ефективності проєкту і зведемо їх у таблицю 3.6.

Таблиця 3.6

### Індикатори ефективності проєкту

Показники	Значення
NPV	67825500,3
NPV <sub>м</sub>	6325500,3
Рентабельність інвестицій, %	10,3
Коефіцієнт вигоди/затрати	1,54
Строк окупності проєкту	4,39

Індикатори ефективності запропонованого проєкту доводять, що він є ефективним та доцільним, оскільки чиста модифікована вартість перевищує загальну суму інвестицій на 6325500,3 грн, рентабельність інвестицій складає 10,3%, а період окупності проєкту не перевищує період його існування.

В умовах нестабільності як внутрішніх, так і зовнішніх чинників інвестиційні проєкти піддаються певним ризикам. Оцінка ризиків проєкту здійснюється за якісними та кількісними показниками. Кількісну оцінку ризиків проєкту проведемо за допомогою методу *аналізу сценаріїв та методу визначення зони виробничої стійкості*. Вихідна інформація для застосування методів подана у таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

### Вихідна інформація для кількісної оцінки ризиків

Ймовірність сценарію	Базилік		
	Ціна за 1 кг, грн.	Собівартість 1кг, грн.	Кількість реалізованої продукції, кг
0,5	290,0	100,33	205920,00
0,3	290,0	101,33	205920,00
0,2	290,0	102,33	205920,00
1	x	x	x

Оцінка ризиків за методом аналізу сценаріїв передбачає, що є декілька варіантів збільшення витрат на виробництво продукції при незмінній ціні її

реалізації. При цьому найгіршим варіантом є варіант, де витрати на одиницю продукції зростуть на 2,0 грн від запланованих.

Результати оцінки ризиків проекту за методом аналізу сценаріїв надані у таблиці 3.8.

Таблиця 3.8

### Оцінка ризиків проекту за методом аналізу сценаріїв

Ймовірність сценарію	Базилік			Відхилення від можливого значення доходу
	МЗД	МЗДі	МЗДо	
0,5	39057131,99	19528565,99	38912987,99	24570905,00
0,3	38851211,99	11655363,60		
0,2	38645291,99	7729058,40		
Коефіцієнт варіації	0,63			

Оцінка ризиків проекту за методом аналізу сценаріїв доводить, що підприємство може отримати дохід у розмірі 38912987,99 грн.  $\pm$  63,0%.

Оцінка ризиків за методом *зони виробничої стійкості* передбачає необхідність визначення точки беззбитковості інвестиційного проекту. Тобто точки, при якій підприємство не отримає ні прибутків, ні збитків (таблиця 3.9).

Таблиця 3.9

### Оцінка ризиків проекту за методом визначення зони виробничої стійкості

Ймовірність	Базилік		
	ТБВ	ЗВС,%	ЗВС <sub>о</sub>
0,50	24027,44	88,33	44,17
0,3	24139,86	88,28	26,48
0,2	24253,34	88,22	17,64
Очікуваний рівень зони виробничої стійкості	x	x	88,29

ТБВ при ймовірному сценарію 0,2 свідчить, що точка беззбитковості у підприємства буде на рівні 24253,34 кг, замість 205920,0 кг запланованих.

Тобто підприємству для покриття своїх витрат потрібно реалізувати 11,71% своєї продукції.

Аналіз інвестиційного проєкту буде не повним, якщо ми не наведемо основні показники, які характеризують економічну ефективність виробництва базилику (таблиця 3.10).

Таблиця 3.10

**Показники економічної ефективності виробництва базилику на гідропоніці**

Показники	Базилік
Собівартість 1 кг, грн.	100,33
Ціна реалізації 1 кг, грн.	290,0
Прибуток на 1 кг (з урахуванням 10% втрат продукції), грн.	178,52
Рівень рентабельності, %	177,9

Наведені розрахунки економічної ефективності виробництва базилику на гідропоніці засвідчують, що реалізація проєкту з виробництва даного виду продукції є досить прибутковим (прибуток на 1 кг з урахуванням 10,0% втрат продукції складатиме 178,52 грн.). Критерій економічної ефективності – рівень рентабельності дорівнює 177,9 %, це означає, що підприємство на кожну вкладену гривню додатково отримує 77,9 грн.

**Висновки до третього розділу**

1. Виходячи з потреб ринку, конкурентних умов, особливостей вирощування, для ПП «ГЕТЬМАН ТРЕЙД» запропоновано впровадити вирощування у закритому ґрунті базилику. Вирощування базилику без ґрунту на гідропоніці має такі переваги: рослини отримують елементи для розвитку зі спеціального розчину, де є всі живильні речовини в необхідній кількості; зростають швидше і мають вищу врожайність; відсутня проблема ґрунтових шкідників і хвороб. Аналіз класів гідропоніки та їх вартості дозволив



запропонувати вирощування базилику з використанням кубів оазису як субстрату.

2. Аналіз споживчих якостей і технологічних особливостей вирощування різних сортів базилику, дозволив рекомендувати до впровадження у процес виробництва наступні сорти: Гурман, Карлик, Робін Гуд, Гурман гвоздичний та Лимончик овочевий. Всі вони мають різний аромат та забарвлення листя від зеленого до фіолетового.

3. Для вирощування базилику на гідропоніці, підприємству рекомендовано побудувати теплицю площею 10 000 м<sup>2</sup> (100x100), де планується розташувати 19 рядів розміром 4 м x 80 м кожен, з яких для пророщення насіння планується відвести 360 м<sup>2</sup>; для вирощування основної продукції – 5720 м<sup>2</sup>. Загальна вартість будівництва 150 євро за 1 м<sup>2</sup> або 61500000,0 грн.

4. Для реалізації інвестиційного проєкту підприємству рекомендується взяти кредит під 25,0% річних. Тривалість проєкту становить 5 років. В перший рік впровадження інвестиційного проєкту підприємство буде отримувати дохід тільки протягом шести місяців.

5. Індикатори оцінки ефективності запропонованого проєкту довели, що він є ефективним та доцільним, оскільки чиста модифікована вартість перевищує загальну суму інвестицій на 6325500,3 грн, рентабельність інвестицій складає 10,3%, а період окупності проєкту не перевищує період його існування. ТБВ при ймовірному сценарію 0,2 встановлюється на рівні 24253,34 кг, замість 205920,0 кг запланованих. Тобто підприємству для покриття своїх витрат потрібно реалізувати 11,71% своєї продукції.

6. Показники економічної ефективності виробництва базилику на гідропоніці засвідчують, що виробництво даного виду продукції є досить прибутковим (прибуток на 1 кг з урахуванням 10,0% втрат продукції складе 178,52 грн.). Критерій економічної ефективності – рівень рентабельності дорівнює 177,9 %, це означає, що підприємство на кожную вкладену гривню додатково отримає 77,9 грн.

## ВИСНОВКИ

На основі проведених досліджень і розрахунків в кваліфікаційній роботі можемо зробити наступні висновки і пропозиції:

1. Розкрито дискусійний характер терміну «інноваційний потенціал підприємства» і відсутність єдиної точки зору в його трактуванні дослідниками. Більшість експертів виходять з ресурсному підходу та в найбільш широкому трактуванні «інноваційний потенціал підприємства» визначають як сукупність різноманітних ресурсів, що необхідні для реалізації інноваційної діяльності; міру готовності виробника до виконання визначених цілей інноваційного розвитку; здатність економічного суб'єкта розробляти й реалізувати інноваційний проєкт; сукупність ресурсних можливостей в інноваційній діяльності товаровиробника.

2. Запропоновано трактувати «інноваційний потенціал підприємства» як готовність та здатність підприємства до інноваційної діяльності за умов наявних матеріальних, фінансових, трудових й інформаційних ресурсів. Встановлено комплексний характер інноваційного потенціалу, що визначає здатність виробника до продукування інновації і виходить із синергетичного взаємозв'язку між наявними складовими потенціалу. Координацію та інтеграцію складових інноваційного потенціалу забезпечує управлінський потенціал.

3. Встановлено відсутність єдиних методичних підходів до оцінки складових інноваційного потенціалу, а їх узагальнення дозволило обґрунтувати переваги й недоліки ресурсного і результативного підходів. Запропоновано проводити оцінку інноваційного потенціалу на основі комплексної оцінки, з поєднанням різних методичних підходів і інструментів. Запропонований підхід із залученням результативних показників й експертних висновків, сприяє найбільш достовірному аналізу інноваційного потенціалу підприємства та виявленню резервів для його ефективної реалізації.

4. Оцінка тенденцій інноваційного розвитку економіки за параметрами світових інноваційних рейтингів виявила неефективність регулюючих дій та відсутність позитивних зрушень у активізації інноваційного процесу і креативної діяльності. Узагальнення даних аналізу засвідчило неефективність державного регулювання інноваційного розвитку, діючих інститутів та регуляторної політики; неоптимальність й несприятливість для інновацій економічного середовища; низький рівень розвитку інноваційної інфраструктури; обмеженість чи відсутність ефекту від застосування інструментів інституціонального впливу та фінансового забезпечення для товаровиробників. Еволюційними обмеженнями інноваційного розвитку в національній економіці стали: низький обсяг фінансування досліджень і наукових розробок, непривабливість наукової кар'єри; скорочення чисельності дослідників і наукових структур, низька питома вага технологічного експорту.

5. За показниками фінансово-господарської діяльності приватне підприємство «ГЕТЬМАН ТРЕЙД» можна віднести до середнього за розміром. Підприємство орієнтується на виробництво продукції рослинницької галузі, надає послуги сільськогосподарського призначення, має у розпорядженні орендовані землі, які придатні для ведення сільськогосподарського виробництва. На кінець 2021 р. площа сільськогосподарських угідь підприємства зменшилась на 1,5% або на 121,9 га, що не суттєво вплинуло на зменшення ріллі і посівних площ (на 2,5 % або 197 га) та на показники рівня використання земельних ресурсів. В той же час, показник землезабезпеченості у 2021 р. проти 2017 р. зменшився на 2,5%.

6. Оцінка складу та ефективності використання трудових ресурсів виявила, що у 2021 р. проти 2017 р. загальна кількість працюючих збільшилась на одного працівника і склала 111 осіб. Обсяг відпрацьованого часу робітниками є меншим від його річного запасу та протягом періоду скорочувався. Проте, це не вплинуло суттєво на вартісну оцінку виготовленої

продукції, із розрахунку на 1 середньорічного працівника, даний показник збільшився на 3% або 56,9 тис грн.

7. Матеріально-технічна база підприємства має тенденцію до погіршення і у 2021 р. співвідношення придатності й зношеності основних фондів склало майже 1:1, а коефіцієнт оновлення протягом всього періоду не перевищував коефіцієнт вибуття основних засобів. Оцінка показників ефективності використання виробничих фондів доводить, що при збільшенні вартості основних та оборотних фондів у 2021 р. проти 2017 р. (на 8,9% та 29,4% відповідно), ефективність їх використання погіршилась (фондовіддача у 2021 р. проти 2017 р. знизилась (3,4 проти 3,5); тривалість обороту оборотного капіталу зросла на 23,5%. Подібний стан є наслідком нерівномірних темпів зростання вартості основних і оборотних фондів та виручки і чистого прибутку від реалізації. У 2021 р. проти 2017 р. рентабельність активів погіршилась на 21,3 %. Але в порівнянні з попереднім роком даний показник підвищився, що може свідчити про відновлення позитивної тенденції і підвищення ефективності використання виробничих фондів.

8. Показники ліквідності підприємства на кінець періоду дещо погіршилися (значення коефіцієнтів загальної, швидкої й абсолютної ліквідності зменшились відповідно на 7,09; 0,34 та 0,11). При цьому, їх розрахункові значення в цілому відповідають нормативам. Не достатнє значення абсолютної ліквідності вказує на те, що існує достатньо велика частка дебіторської заборгованості, яка у 2021 р. зросла. У підприємства є деякі проблеми з миттєвою платоспроможністю, оскільки наявна частка дебіторської заборгованості, а частка запасів у поточних активах склала майже 50%, що також вплинуло на величину грошових коштів у розпорядженні.

9. Оцінка фінансової стійкості та структури капіталу доводить, що підприємство є фінансово незалежним. Разом з тим, коефіцієнт фінансової стабільності знизився до попереднього року, що може вказувати на те, що

загальна сума позикових коштів підприємства збільшується по відношенню до суми власного капіталу, що обумовлене стрімким зростанням цін на матеріали, сировину, основні засоби, які ПП «ГЕТЬМАН ТРЕЙД» намагається поступово оновлювати.

10. Аналіз показників ділової активності виявив, що всі коефіцієнти оборотності підприємства (дебіторської і кредиторської заборгованості, власного капіталу, основних й оборотних засобів, матеріально-виробничих запасів) зменшились, що в цілому негативно впливає на результативність операційної і фінансової діяльності. Відбулось скорочення коефіцієнту оборотності оборотних засобів та зростання тривалості обороту.

11. Аналіз складових, що формують інноваційний потенціал підприємства дозволив стверджувати, що при збільшенні дебіторської заборгованості й скороченні розміру грошових коштів (що вплинуло на абсолютну ліквідність підприємства і терміни обороту оборотних засобів), зростанні короткострокової кредиторської заборгованості й повільних темпах оновлення основних засобів із залученням довгострокових кредитів, підприємство можна вважати фінансово незалежним, платоспроможним, конкурентоспроможним.

12. Комплексний аналіз складових інноваційного потенціалу, з використанням запропонованої методики виявив, що найнижчу оцінку отримала науково-технічна складова, яка має найнижчий рівень використання. Виробничо-технологічний потенціал також не є оптимальним для інноваційної діяльності, адже матеріально-технічна база майже на 45% зношена, а рівень її оновлення помірний. На підприємстві не високий рівень робітників з вищою освітою та тих, хто пройшов підвищення кваліфікації (29,0% та 6,0% відповідно на кінець 2021 р.). Не можна констатувати і застосування матеріальних стимулів для інноваційної діяльності; низька частка робітників, які займалися науковими дослідженнями або розробками. Підприємство володіє достатніми рівнями: технічної оснащеності,

кваліфікаційним рівнем управління, гнучкості організаційної структури й середнім коефіцієнтом контролю.

Розрахована інтегральна оцінка інноваційного потенціалу склала 4,49 або «середній рівень» потенціалу.

13. Для активізації науково-технічної складової інноваційного потенціалу рекомендовані оперативні заходи із активізації кадрової політики, оптимізації бізнес-процесів і стратегії розвитку підприємства. В кадровій сфері запропоновано заходи із підготовки, підвищення кваліфікації і мотивування висококваліфікованих кадрів; інвестувати в розвиток людського капіталу, запровадити заходи із безперервного підвищення рівня кваліфікації; підсилення соціального захисту працівників.

14. Дослідження потреб ринку і конкурентних умов, особливостей продукції дозволило запропонувати для ПП «ГЕТЬМАН ТРЕЙД» вирощування у закритому ґрунті базиліку. Запровадження вирощування базиліку без ґрунту з використанням гідропоніки має такі переваги: рослина отримує елементи для розвитку зі складу спеціального розчину, де є всі необхідні живильні речовини; зростання відбувається швидше і супроводжується вищою врожайністю; відсутня проблема з ґрунтовими шкідниками і хворобами. Аналіз класів гідропоніки та вартості матеріалів дозволив рекомендувати вирощувати базилік з використанням кубів оазису в якості субстрату.

15. Аналіз споживчих якостей та технологічних особливостей при вирощуванні різних сортів базиліку, дозволив рекомендувати впровадити наступні сорти: Гурман, Карлик, Робін Гуд, Гурман гвоздичний і Лимончик овочевий. Всі вони мають різні аромати й забарвлення листя (від зеленого до фіолетового).

16. З метою вирощування базиліку на гідропоніці, підприємству рекомендуємо побудувати теплицю з площею 10 000 м<sup>2</sup> (100x100), загальною вартістю будівництва 150 євро за 1 м<sup>2</sup> або 6150000,0 грн. Для реалізації інвестиційного проєкту рекомендується отримати кредит під 25,0% річних.

Тривалість реалізації проєкту становитиме 5 років. В перший рік впровадження підприємство може отримувати дохід тільки протягом 6 місяців.

17. Відповідно до індикаторів оцінки ефективності проєкту можна визначити, що він є ефективним і доцільним, оскільки чиста модифікована вартість перевищить загальну суму інвестицій на 6325500,30 грн, а рентабельність інвестицій складає 10,3%. Період окупності інвестиційного проєкту не перевищує період його існування. ТБВ при ймовірному сценарію 0,2 встановлена на рівні 24253,34 кг, при 205920,0 кг запланованих. Тобто підприємству для покриття своїх витрат достатньо реалізувати 11,71% своєї продукції.

18. За розрахованими показниками економічної ефективності виробництва базиліку на гідропоніці встановлено, що виробництво продукції є прибутковим (прибуток на 1 кг з урахуванням 10 % втрат продукції становить 178,52 грн). Критерій економічної ефективності – рівень рентабельності становить 177,9 %, тобто, підприємство на кожну вкладену гривню може додатково отримати 77,9 грн.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 р. № 36 // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – 266 с
2. Бовін А. А. Управління інноваціями в організації. Омега. 2006. 415 с. С. 211-212
3. Василик Н.М. Систематизація теорій креативної економіки / Н.М. Василик, Н.В. Герасимяк // Економіка та управління: сучасний стан і перспективи розвитку: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 23-24 листопада 2017 р.). С. 13-18.
4. В'юнова Р.Р. Підходи для оцінки інноваційного потенціалу підприємства. *Суспільство: політика, економіка, право*. 2015. № 2. С. 27-31
5. Гуменна О. В. Управління розробкою креативних рішень в організації [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://www.ukraine2030.org/uk/blog/view/103-Upravlinnja-rozrobkoju-kreativnih-rishen-v-organizaciyi>.
6. Державна служба статистики – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 15.11.2022)
7. Давимука С. А., Федулова Л. І. *Креативний сектор економіки: досвід та напрями розбудови* : монографія / С. А. Давимука, Л. І. Федулова ; ДУ “Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України”. – Львів, 2017. – 528 с
8. Денисова О. О. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та структура / О.О. Денисова, О. О. Крисенко [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://naukam.triada.in.ua/index.php/konferentsiji/38-vosma-vseukrajinska-praktichno-piznavalna-konferentsiya-naukova-dumka-suchasnosti-i-majbutnogo/100-innovatsijnij>
9. Дончак , Л. Г. ., Мартусенко, . І. В. ., & Шкварук , Д. Г. . (2021). Інноваційний потенціал підприємства та напрями підвищення ефективності



його використання. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*, (1(48), 65–69.

10. Єпіфанова І.Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності / Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. *Випуск №3*. – 2016. – URL: [http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3\\_ukr/33.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3_ukr/33.pdf)

11. Інноваційний розвиток підприємства. Навчальний посібник / За ред. П. П. Микитюка. Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. – 224 с

12. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: монографія Вип. 1 / за ред. д.е.н., доц. Є.І. Масленнікова. – Херсон: Грінв Д.С., 2016. – 854 с, с. 8

13. Іщенко Ю.Д. Креативна діяльність в Україні: методика дослідження та просторові тенденції / Ю.Д. Іщенко // *Укр. геогр. журн.* 2018, 1(101). – С. 39-46. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://doi.org/10.15407/ugz2018.01.039>.

14. Киризиук С.В. Міжнародні та вітчизняні тенденції розвитку креативної економіки / С.В. Киризиук // *Науковий вісник Херсонського державного університету*. - Випуск 6. Частина 1., 2014. – С. 68-72.

15. Клименко К.О., Мохонько Г.А. Стан розвитку інноваційного потенціалу підприємств харчової промисловості в Україні. Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи: зб. тез доп. I Міжнар. наук.- 85 практ.конф. м.Київ, 23 квітня 2020 р. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2020. С. 184-185

16. Кучинський В. А. Оцінка і розвиток інноваційного потенціалу підприємства / В.А. Кучинський, А.Д. Гайдукова // *Вісник НТУ «ХП»*. 2014. № 65 (1107). – С. 139-147.

17. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (проект постанови) - [Електронний ресурс] / Режим доступу:

<https://www.nerc.gov.ua/storage/app/uploads/public/638/8dd/2b1/6388dd2b16dc1642249025.pdf>

18. Насіння базилику - [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://yaskravaklumba.com.ua/ua/shop/category/semena/semena-prianyh-kultur/bazilik>

19. Назаренко І.Л. Методика оцінки інноваційного потенціалу локомотивного депо / І.Л. Назаренко // Вісник економіки транспорту і промисловості № 37, 2012. – С. 254 – 258.

20. Промислові теплиці. Тепличний бізнес. - [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://economstroy.com.ua/lubimy-ychastoks/7013-gidroponi-tepluzi.html>

21. Пакуліна А. А., Євсєєв А. С. Інноваційна та креативна економіка як умова модернізації національного господарства України / А. А. Пакуліна, А. С. Євсєєв // Економіка і суспільство. – 2018. – № 16. – С. 192-200.

22. Рзаєв Г.І. Показники рентабельності як аналітичні ознаки прояву ризику за умов невизначеності / Г.І. Рзаєв, Д.О. Драгочинська // *Вісник Хмельницького національного університету*. 2017. № 5. С. 73 – 77

23. Реалізація пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки та отримані результати у 2020 р. : Аналітична довідка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// www. mon.gov.ua](http://www.mon.gov.ua)

24. Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-strategiyi-rozvitku->

25. Стан науково-інноваційної діяльності в Україні у 2020 році: науково-аналітична записка / Т. В. Писаренко, Т. К. Куранда, Т. К. Кваша та ін. К.: УкрІНТЕІ, 2021. 39 с.

26. Сіденко В.Р. Глобальні структурні трансформації та тренди економіки України. *Економіка і прогнозування*. 2018. № 2. С. 7–29.

27. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Г. В. Савицька. – Режим доступу:

[http://pidruchniki.ws/1593110641366/ekonomika/metodika\\_marzhinalnogo\\_analiz\\_u\\_pributku](http://pidruchniki.ws/1593110641366/ekonomika/metodika_marzhinalnogo_analiz_u_pributku)

28. Сидич О.В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства / О.В. Сидич, С. В. Смерічевська [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://www.confcontact.com/Okt/18\\_Smerich.php](http://www.confcontact.com/Okt/18_Smerich.php).

29. Сотнікова Ю.В. Креативна економіка в Україні: реальність чи перспектива? / Ю.В. Сотнікова // Інфраструктура ринку. - Випуск 3., 2017. – С. 123-127.

30. Тарифи на опалення в сезоні 2022-2023 - [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://dnepr.express/post/tarifi-na-opalennya-v-sezoni-2022-2023-skilki-platitimet-meshkanci-dnipra>

31. Ушкаренко Ю. В. Креативна економіка: сутність поняття та значення для України в умовах європейської інтеграції / Ю. В. Ушкаренко, А. В. Чмут, К. М. Синякова // Економіка і суспільство. 2018 - № 18. - С. 67-72.

32. Халатур С. М., Гончаренко О. В., Хомук Н. Д. Інструментарій фінансового інжинірингу для комплексної оцінки фінансового стану підприємств. *Економіка та держава*. 2022. № 1. С. 39–44.

33. Швиданенко Г. О. Розвиток інноваційного бізнесу в умовах становлення економіки знань / Г.О. Швиданенко, М. А. Теплюк, С. О. Бесараб // Інвестиції: практика та досвід № 11/2018. – С. 43-48.

34. Шумпетер Й А. Теорія економічного розвитку. Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу, пер. з англ. Київ. Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2011. 242 с.

35. Шубравська О.В., Прокопенко К.О. Забезпечення продовольчої безпеки України: повоєнний контекст. *Економіка України*. 2022. № 7. С. 21—42.

36. Advanced Hydroponics of Holland в Україні - [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://prom.ua/ua/Advanced-hydroponics-of-holland;2.html>

37. Advanced Hydroponics of Holland - [Електронний ресурс] / Режим доступу: [https://growing.com.ua/udobreniya/advanced\\_hydroponics\\_of\\_holland](https://growing.com.ua/udobreniya/advanced_hydroponics_of_holland)

38. Mensh, G. Das technologische Patt: Innovationen ubervinden die Depression [Text] / G. Mensh. – Frankfurt, 1975. – P. 18–19.

39. Kleinknecht, A. Innovation Patterns in Crisis and Prosperity. Scumpeters Long Cycle Reconsidered. L., Macmillan Prtss, 1987.

40. Khalatur , S., Honcharenko , O., Karamushka, O., Solodovnykova, I., & Shramko, I. (2022). Paradigm transformation of the economic crises modeling. Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice, 4(45), 285–297

41. Kingston, W. The Political Economy of Innovation (Studies in Industrial Organization) [Text] / W. Kingston. Springer, 1984. - 272 p.

# ДОДАТКИ

## Додаток А

## Показники оцінки інноваційного потенціалу підприємства

Група	Показник	розрахунки	Примітка; порівняння з нормативним значенням
І – показники аналізу виробничо-технологічного потенціалу	1. <i>Знос основних виробничих фондів</i>	Сума зносу ОФ / первісна вартість ОФ	< 50% - помірний показник; 51-69% - рекомендоване оновлення; 70% і > - значний рівень
	2. <i>Співвідношення коефіцієнту оновлення й вибуття ОФ</i>	<i>Коефіцієнт оновлення</i> визначається як відношення вартості введених до експлуатації ОФ до їх вартості на кінець року. <i>Коефіцієнт вибуття</i> є відношенням вартості виведених ОФ з експлуатації до їх вартості на початок року	Більше 1 – високий ступінь оновлення; 0,5-1 – середній ступінь оновлення; Менше 0,5 – низький
	3. <i>Фондовіддача</i>	Виручка від реалізованої продукції / середньорічна вартість ОФ	> 1 – ефективно використання ВТП; 1 – помірне; < 1 – не ефективно
	4. <i>Матеріаловіддача</i>	Виручка від реалізованої продукції / сума матеріальних витрат у собівартості про-ї	> 1,5 – достатній показник віддачі; 1 - 1,5 – низький рівень
	5. <i>Частка матеріальних витрат у обсязі собівартості продукції</i>	(Обсяг матеріальних витрат / загальна сума витрат на вироб-во продукції) * 100	
II – показники аналізу кадрового потенціалу	1. <i>Співвідношення коефіцієнта обороту (прийому) і коефіцієнта обороту (вибуття)</i>	<i>Коефіцієнт обороту (прийому)</i> відношення кількості прийнятих робітників за певний період до середньо облікової чисельності працівників протягом досліджуваного періоду. <i>Коефіцієнт обороту (вибуття)</i> : відношення чисельності звільнених за певний період до середньооблікової кількості періоду	> 1 : розширення діяльності товаровиробника
	2. <i>Коефіцієнт (К) підвищення кваліфікаційного рівня персоналу</i>	Кількість робітників, що підвищували кваліфікаційний рівень / загальна кількість	1 – високий показник; 0,9 - 0,3 – середній; < менше 0,3 – низький рівень

		робітників підприємств	
	3. Співвідношення робітників з вищою освітою до їх кількості	Працівники з вищою освітою / загальна кількість працівників	1 – високий показник; 0,9 - 0,3 – середній; < менше 0,3 – низький рівень
	4. Співвідношення працівників до 35 років до їх загальної кількості	Кількість працівників до 35 років / загальна кількість працівників	0,9-1 – високий креативний потенціал; 0,8 - 0,3 - середній; < 0,3 - низький
	5. Частина фондів оплати праці в доході підприємства (виручка)	Фонд оплати / загальну виручку підприємства	20,0% і > – високий рівень матеріального забезпечення; 12,0% - 20,0% - середній; < 12,0% низький рівень
	6. Зміна показника річної продуктивності праці, %	Річний показник продуктивності праці: відношення обсягів виробленої продукції до середньооблікової чис-ті працівників. Зміни продуктивності праці: (виробіток у поточному році / виробіток у попередньому році) * 100 – 100.	>10% - високий показник; 0-10 % - середній; 0 – низький показник
	7. Частка кадрового персоналу, що займається науковими дослідженнями й розробками у загальній чисельності персоналу	Робітники, що займаються науковими дослідженнями й розробками до загальної чисельності працівників	
III – показники аналізу фінансового стану підприємства	1. Відсоток витрат на НДДКР та освоєння нововведень до всіх джерел фінансування (витрат)	(Витрати на НДДКР та освоєння нововведень / всі джерела фінансування) * 100	> 20% - високий рівень; 10-20 % - середній рівень; < 10 – низький рівень
	2. К поточної («загальної») ліквідності («покриття»)	Поточні активи / Поточні зобов'язання	Нормативне значення коеф. покриття > 1 > 2 сприятливий показник стану ліквідності активів (є перевищення нормативного значення, що свідчить про невисоку ефективність управління оборотними коштами Оптимальне значення 2-

			2,5
	3. Коефіцієнт швидкої (проміжної або термінової) ліквідності	Грошові кошти + поточні обсяг фінансових інвестицій + сума дебіторської заборгованості <hr/> Поточна сума зобов'язань	Нормативний показник швидкої ліквідності : 0,6-0,8. Якщо зростання за рахунок розширення дебіторської заборгованості, діяльність підприємства не можна охарактеризувати позитивно
	4. К абсолютної ліквідності	Сума грошових коштів + поточних фінансових інвестицій <hr/> Поточну суму зобов'язань	рекомендована нижня межа показника 0,2, тобто 20% поточної суми зобов'язань підприємства має погасити у будь-який час.
	5. К маневреності власного капіталу	Сума грошових коштів + поточних фінансових інвестицій <hr/> сума чистих оборотних коштів	Рекомендоване значення від 0 до 1.
	6. К фінансової стабільності (або стійкості)	<hr/> Сума власного капіталу Позиковий капітал	Рекомендоване значення: > 1. Критичний показник – 1.
IV – показники оцінки (НТД)	1. Обсяг інноваційного продукту у загальному обсязі виробництва, %	(Обсяг виробленої інноваційної продукції / загальний обсяг виробленого продукту)* 100	
V– показники аналізу маркетингової діяльності (МД)	1. Рентабельність реклами	(Прибуток, отриманий від рекламування товарів / витрати на рекламу даного товару) *100	
	2. Еластичність попиту на базовий вид продукції	Відношення частки зміни обсягу попиту до відсотку зміни ціни	$E_p < 1$ – <i>низько еластичний попит</i> ; $E_p > 1$ – <i>сильний еластичний попит</i> . - Якщо товарний попит сильно еластичний → вигідно знижувати ціну, виручка буде зростати; - Якщо попит абсолютно не еластичний чи слабо еластичний → виробнику слід підвищити ціну, дохід може збільшитись; <i>попит вимірюється одиничною еластичністю</i> → дохід незмінний
	3. Рентабельність	Дохід від реалізованої	визначає частку прибутку



	<i>продажів ключового виду продукції, %</i>	продукції / собівартість реалізації продукції	у затратах з реалізації продукції
VI – показники оцінки управлінського та організаційного потенціалу	<i>1. Показник кваліфікаційного рівня управління</i>	Сума, витрачена на загальнотеоретичну підготовку, спеціальне навчання за відповідним фахом та тривалість періоду практичного досвіду за спеціальністю	Відбиває реальну тривалість підготовчого періоду для працівника з виконання визначених функцій. <i>Чим більший час працівник зайнятий і працює, тим меншим є даний показник</i>
	<i>2. Показник фондоозброєності управлінських кадрів, тис. грн. / 1 особу</i>	Відношення суми балансової вартості орг.техніки до кількості управлінців за певний час	визначає рівень технічного озброєння управлінських кадрів
	<i>3. Гнучкість на підприємстві організаційної структури</i>	Відношення частки працівників, які можуть виконати як безпосередні функції так і суміжні, до загального складу працівників певного підрозділу	показує здатність працівників замінювати в разі необхідності один одного. <i>Коефіцієнт не &gt; 1</i>
	<i>4. Коефіцієнт контролю</i>	Відношення середньої чисельності працівників, які працюють організації до кількості керівних кадрів певного рівня	Відображає кількість підлеглих на 1 керівника, що дає можливість виявити раціональність розподілу функціональних повноважень та контролюючих функцій

Джерело: узагальнено автором [9; 16; 28]

**Бальні критерії для оцінювання основних характеристик інноваційного потенціалу**

Характеристика ІІІ	Параметр	Вага	Бал	Зважений показник оцінки
Виробничі можливості	1.1. Ступінь використання виробничих потужностей		*	
	1.2. Рівень прогресивності використовуваних технологій		*	
	1.3. Ступінь гнучкості виробничого процесу		*	
<b><i>Підсумкова оцінка виробничих можливостей</i></b>		*	*	*
Кадрові складова	2.1. Кваліфікаційний рівень персоналу		*	
	2.2. Готовність персоналу до виробничих змін		*	
	2.3. Розвинутість системи для мотивації персоналу підприємства		*	
	2.4. Рівень творчої ініціативності працівників		*	
<b><i>Підсумкова оцінка кадрових можливостей</i></b>		*	*	*
Науково-технічний потенціал	3.1. Рівень затрат на наукові дослідження й розробки в собівартості продукції		*	
	3.2. Рівень витрат на застосування науково-технічних розробок у собівартості продукції		*	
	3.3. Ступінь використання наукових розробок		*	
	3.4. Питома вага персоналу, який виконує наукові розробки у загальній кількості робітників		*	
<b><i>Підсумкова оцінка науково-технічного потенціалу</i></b>		*	*	*
Маркетингова складова	4.1. Раціональність застосування каналів розподілу продукції		*	
	4.2. Гнучкість розробленої цінової політики		*	
	4.3. Ступінь використання реклами		*	
	4.4. Ефективність наявної системи збуту		*	
<b><i>Підсумкова оцінка маркетингових можливостей</i></b>		*	*	*
Організаційні можливості	5.1. Ступінь інноваційної спрямованості організаційно-виробничої структури		*	
	5.2. Рівень відповідності наявної			

	організаційної культури стану інноваційного розвитку підприємства 5.3. Рівень компетенції управлінських кадрів 5.4. Розвиненість наявної системи інформаційного забезпечення		*	*
<b><i>Підсумкова оцінка організаційних можливостей</i></b>		*	*	*
Фінансові можливості	6.1. Показник абсолютної ліквідності 6.2. Показник швидкої ліквідності 6.3. Показник загальної ліквідності 6.4. Показник фінансової стійкості		*	*
<b><i>Підсумкова оцінка фінансових можливостей</i></b>		*	*	*

Джерело: [28]