

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародних економічних відносин

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

ПІДПРИЄМСТВА – СУБ'ЄКТА ЗЕД»

(на матеріалах ПП «ПРОЕКТ-А1» м. Київ)

Студентки 2 курсу, 4м групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
спеціалізації « Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Гушилiна Валерiя
Iгорiвна

Науковий керівник:
доктор економічних наук,
доцент кафедри міжнародних
економічних відносин

Студiнська Галина
Якiвна

Гарант освітньої програми:
доктор економічних наук,
доцент кафедри міжнародних
економічних відносин

Студiнська Галина
Якiвна

Київ 2018

АНОТАЦІЯ

Гушилiна В.І. Інновацiйна дiяльнiсть пiдприємства – суб'єкта ЗЕД. – Рукопис. Випускна квалiфiкацiйна робота за спецiальнiстю 073 «Менеджмент» спецiалiзацiєю «Менеджмент зовнiшньоекономiчної дiяльнiстю». – Київський нацiональний торговельно-економiчний унiверситет, К., 2018.

Випускна квалiфiкацiйна робота присвячена вивченню теоретичних засад та практичних аспектiв iнновацiйної дiяльнiсть пiдприємства. Зокрема, визначена сутнiсть iнновацiй та проаналiзований механiзм управлiння мiжнародною iнновацiйною дiяльнiстю, окресленi методичнi пiдходи щодо оцiнки ефективностi iнновацiйної дiяльнiсть пiдприємства. Проведена дiагностика iнновацiйної дiяльнiсть дослiджуваного пiдприємства та проаналiзованi фактори, що впливають на неї. Обгрунтованi напрями удосконалення iнновацiйної дiяльнiсть пiдприємства.

Ключовi слова: iнновацiї, iнновацiйна дiяльнiсть, експорт, iмпорт, механiзм управлiння.

ANNOTATION

Gushilina V.I. Innovative activity of the enterprise - the subject of foreign economic activity. - Manuscript. Final qualifying work in the specialty 073 "Management" specialization "Management of foreign economic activity." - Kiev National University of Trade and Economics, K., 2018.

The final qualifying work is devoted to the study of the theoretical foundations and practical aspects of the innovative activity of the enterprise. In particular, the essence of innovation is defined and the mechanism of management of international innovation activity is analyzed, the specified methodological approaches to assessing the effectiveness of the innovation activity of an enterprise. The diagnostics of the innovation activity of the studied enterprise was carried out and the factors influencing it were analyzed. The directions of improving the innovation activity of the enterprise are substantiated.

Keywords: innovation, innovation, export, import, management mechanism.

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Структура та обсяг роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, 3 розділів, 9 підрозділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел, додатків. Робота викладена на 123 сторінках комп'ютерного тексту, містить 38 таблиць, 16 рисунків. Список використаних джерел налічує 80 найменувань.

ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ВИПУСКНОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

У **вступі** обґрунтовано актуальність теми дослідження, сформульовано мету та завдання, предмет та об'єкт дослідження, надано перелік методів дослідження, що були використані в роботі, та інформацію про апробацію результатів дослідження.

1. У першому розділі – «Теоретичні засади інноваційної діяльності підприємства» - на підставі вивчення сучасної наукової літератури визначена сутність та принципи інновацій; охарактеризований механізм управління міжнародною інноваційною діяльністю; наведені методичні підходи щодо оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства.

У другому розділі – «Діагностика інноваційної діяльності на ПП «Проект-А1» проведено аналіз господарчої діяльності підприємства, здійснена оцінка його зовнішньоекономічної діяльності та проаналізовані фактори впливу на інноваційну діяльність ПП «Проект-А1».

У третьому розділі – «Напрями удосконалення інноваційної діяльності підприємства» обґрунтовані напрями оптимізації системи управління інноваційною діяльністю підприємства; розроблений комплекс заходів щодо підвищення інноваційної привабливості підприємства; здійснена прогнозна оцінка запропонованих заходів щодо підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємства.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

За результатами проведеного дослідження було зроблено узагальнюючі висновки.

В науковій економічній літературі виділено три основні підходи щодо трактування поняття «інновація»: динамічний, статичний еволюційний. Вперше термін «інновація» застосував австрійський економіст і соціолог Й. Шумпетер на початку ХХ ст. Його розробки лягли в основу подальших досліджень як зарубіжних, так і вітчизняних вчених.

Економічна суть інновації полягає у розробці, впровадженні технічних, технологічних, організаційних та управлінських змін у діяльності підприємства, що забезпечують підвищення його ефективності діяльності та конкурентоспроможності на відповідному товарному ринку.

Під час дослідження було встановлено, що Україна втрачає позиції в світовому рейтингу інновацій і розвитку. За останніх 6 років втрачено 15 пунктів,

що є негативним явищем. Україна знаходилася в останній за рівнем інновацій – четвертій групі – “Скромних новаторів”. Низьку інноваційну активність підтверджує і рейтинг міжнародного агентства Bloomberg Rankings. Практично єдиним джерелом фінансування інноваційної діяльності в Україні залишаються власні кошти, питома вага яких у загальному обсязі фінансування збільшується. Частки фінансування за рахунок державного бюджету та іноземних інвестицій практично відсутні.

У роботі наведено механізм державної підтримки та розвитку інноваційної сфери в Україні. Він дозволить сформувати дієву та ефективну інноваційну інфраструктуру, яка сприятиме активному розвитку інноваційної діяльності вітчизняних підприємств та підвищить їх потенціал для виходу на міжнародні ринки.

У вітчизняній економічній літературі, практично немає єдиних і науково-обґрунтованих методичних підходів до оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємств. Основною проблемою формування критеріїв оцінки ефективності інноваційної діяльності є відсутність чіткого розмежування самих критеріїв та показників, які до них відносяться.

Аналіз основних економічних показників діяльності підприємства протягом 2013-2017 рр. дає підстави стверджувати, що його господарська діяльність була досить ефективною. На це вказує низка основних економічних показників, зокрема: зростання розміру доходу від реалізації, розміру прибутку, показників рентабельності.

Керівництво підприємства здійснює ефективну політику управління господарською діяльністю, яка відбивається у покращенні динаміки основних фінансово-економічних показників.

Експортні операції підприємства не перевищують обсяги імпорту. Основна реалізація продукції підприємства здійснюється на внутрішньому ринку, обсяги експорту незначні, його географія розширюється. У 2017 р. спостерігається зміна не лише складу, а й структури партнерів.

Зростання обсягів експорту відбулося, переважно, за рахунок нового контракту, який приніс додатковий дохід в розмірі 74,5 тис. грн. У 2017 р. відбулася суттєва зміна структури товарних груп експорту.

Протягом 2013-2017 рр. експортні операції підприємства були ефективними. На це вказує відсутність збитків та досить висока рентабельність. Загалом, зовнішньоекономічну діяльність ПП «ПРОЕКТ-А1» можна оцінити позитивно.

Дослідження показало, що для оцінювання впливу факторів на інноваційну активність підприємства найчастіше обирають метод експертних оцінок. Скориставшись методом експертних оцінок, побудовано Матрицю відносного значення чинників впливу на інноваційну діяльність ПП «ПРОЕКТ-А1». Встановлено, що пріоритетними чинниками впливу на інноваційну діяльність ПП «ПРОЕКТ-А1» є техніко-економічні чинники, які мають стимуляційний характер, підвищують рівень їх розвитку та забезпечують зміцнення економічної стійкості.

Під час дослідження було запропоновано основні проблеми управління інноваціями на вітчизняних підприємствах поділити на дві групи: внутрішні і зовнішні. Зовнішні проблеми є універсальними для всіх вітчизняних підприємств

і практично не підлягають впливу на них з боку керівництва. Їх усунення – прерогатива органів державного управління. На відміну від зовнішніх, внутрішні проблеми керівництво підприємства здатне вирішувати самостійно.

У роботі також наведено Схему формування механізму управління інноваційною діяльністю ПП «ПРОЕКТ-А1» та Рекомендовану схему взаємодії систем механізму управління інноваційною діяльністю на макро- і мікрорівнях управління ПП «ПРОЕКТ-А1».

Під час проведення SWOT-аналізу сильних і слабких сторін, можливостей і загроз підприємства було визначено, що найсильнішою стороною є вихід на міжнародні ринки, найслабшою – недостатній обсяг власного оборотного капіталу, найбільшою можливістю – високий рівень автономії, а найбільшою загрозою – економічна і політична криза у державі. Таким чином, підприємству слід звернути увагу на розробку і запровадження проекту розширення діяльності (споріднена диверсифікація).

Дослідження показали, що таким проектом може бути розробка і реалізація мобільних додатків іноземним партнерам. Проведені розрахунки показали, що не залежно від виду додатку, розробка і реалізація кожного з них буде вигідною для підприємства. Запровадження проекту сприятиме посиленню позицій підприємства на міжнародному ринку, забезпечить зростання доходів і збільшення прибутку в короткостроковій перспективі.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	10
1.1. Економічний зміст інновацій та принципи їх реалізації в сучасних умовах.....	10
1.2. Механізм управління міжнародною інноваційною діяльністю.....	19
1.3. Методичні підходи щодо оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства.....	27
Висновки до розділу 1.....	40
ДІАГНОСТИКА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПП “ПРОЕКТ-А1” ..	41
2.1. Аналіз господарчої діяльності ПП “ПРОЕКТ-А1”	41
2.2. Оцінка зовнішньоекономічної діяльності ПП «ПРОЕКТ-А1»	54
2.3. Дослідження факторів впливу на інноваційну діяльність підприємства	63
Висновки до розділу 2.....	73
НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	75
3.1. Напрями оптимізації системи управління інноваційною діяльністю підприємства.....	75
3.2. Розробка комплексу заходів щодо підвищення інноваційної привабливості ПП «ПРОЕКТ-А1»	85
3.3. Прогнозна оцінка запропонованих заходів щодо підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємства ПП «ПРОЕКТ-А1».....	97
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3.....	109
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ.....	111
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	115
ДОДАТКИ	124

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Протягом тривалого часу Україна намагається стати паритетним членом міжнародної торгової системи, але дані прагнення неможливо здійснити без підвищення якості вітчизняної продукції та її відповідності міжнародним стандартам, що може бути вирішено через інноваційні зміни, як самої продукції, так і структури українського експорту.

Вибір інноваційного шляху розвитку відкриває перед Україною нові широкі можливості і перспективи підвищення конкурентоспроможності на світових ринках. Необхідність такого вибору підтверджується низкою ухвалених законодавчо-нормативних актів у сфері інноваційної діяльності, розробкою і запровадженням міжнародних проектів, створенням мережі інноваційних структур, державною підтримкою розвитку інноваційних проектів, але інновації досі ще не стали визначальним (стратегічним) фактором вітчизняної економіки.

У сучасних умовах проблеми реалізації стратегії інноваційного розвитку зумовлені рядом причин, однак, головна з них – незадовільний організаційний та регуляторний стан економіки країни, що впливає на її потенціал.

Вагомий внесок у дослідження інноваційних процесів, розробку стратегій інвестиційного та інноваційного розвитку зробили такі науковці як: А. О. Азарова [1], О. І. Бабчинська [4], Ж. А. Говоруха [11], О. І. Дацій [15], О. В. Донець [16], В. І. Захарченко [22], В. В. Іванова [24], С. М. Ілляшенко [27], Р. С. Квасницька, [28], С. В. Князь [30; 31], Н. В. Краснокутська [34], Круш Н. П [37], І. Ф. Лобачева [40], П. П. Микитюк [43], Т. О. Пожуєва [53], А. С. Полянська [56], Н. В. Равлик [58; 59], І. П. Сидорчук [65], Т. О. Скрипко [66], І. А. Тульпа [71] та ін. Разом з тим, залишається дискусійною низка питань щодо формування ефективної системи управління інноваційною діяльністю на рівні підприємств, держави, зарубіжжя; їх практичне застосування з урахуванням галузевої специфіки.

Метою даної роботи є теоретичне обґрунтування і розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємства в кризових економічних умовах. Відповідно до поставленої мети в роботі сформульовано

наступні основні завдання:

- дослідити економічний зміст інновацій та принципи їх реалізації в сучасних умовах;
- описати механізм управління міжнародною інноваційною діяльністю;
- узагальнити методичні підходи щодо оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства;
- проаналізувати господарсько-фінансову діяльність ПП «ПРОЕКТ-А1»;
- оцінити зовнішньоекономічну діяльність ПП «ПРОЕКТ-А1»;
- дослідити фактори впливу на інноваційну діяльність підприємства;
- систематизувати напрями оптимізації системи управління інноваційною діяльністю підприємства;
- розробити і обґрунтувати комплекс заходів щодо підвищення інноваційної привабливості підприємства;
- спрогнозувати результати впливу запропонованих заходів щодо підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємства «ПРОЕКТ-А1».

Об'єктом дослідження є процес управління інноваційною діяльністю підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і практичних аспектів підвищення ефективності управління інноваційною діяльністю підприємства.

Методи дослідження. У роботі використано низку загальнонаукових методів дослідження: аналіз і синтез, індукція і дедукція, моделювання, економіко-статистичні методи збору та обробки інформації, експертні методи та методи математичної статистики, графічний метод.

Інформаційну базу дослідження склали чинні законодавчі та нормативні акти з питань регулювання інноваційної діяльності в Україні, монографії, підручники, навчальні посібники, офіційні публікації (наукові статті та матеріали науково-практичних конференцій), загальні дані та облікова звітність ПП «ПРОЕКТ-А1».

Практична цінність дослідження полягає у розробці та обґрунтуванні

пропозиції щодо підвищення ефективності управління інноваційною діяльністю, які можуть бути використані у практичній діяльності ПП «ПРОЕКТ-А1».

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Робота містить 38 таблиць, 15 рисунків, 19 формул, 80 використаних джерел, 4 додатки. Загальний обсяг роботи становить 123 сторінки друкованого тексту, в т. ч. список використаних джерел – 9 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічний зміст інновацій та принципи їх реалізації в сучасних умовах

Прагнення сучасних підприємців досягти успіхів у бізнесі неминуче призводить до пошуку нових ідей та продукції, здатних забезпечити конкурентоспроможність і фінансову стійкість на ринку.

Орієнтуючись на інноваційний розвиток, підприємці змушені ставити перед собою нові завдання, важливість яких пов'язана з: забезпеченням відповідності цінності продукції для потреб споживача; соціальною відповідальністю підприємств. Тому справедлива думка, що усі соціально-економічні системи повинні прагнути до формування інноваційної моделі розвитку, яка сприяє безпосередньому зростанню рівня науково-технічних знань і їх застосування для підвищення ефективності діяльності підприємства [59].

На першому етапі дослідження з'ясуємо суть поняття «інновація» та його місце в сучасній економічній системі. У економічній літературі прослідковуються різні підходи щодо трактування поняття. Виділимо три основних з них:

- 1) Динамічний підхід розглядає інновації як процес внесення змін в існуючі продукти, техніку, технології та управління;
- 2) За статичним підходом інновацією вважається кінцевий результат діяльності, впроваджений у вигляді нового або покращеного продукту або технологічного процесу, який використовується у практичній діяльності або у новому підході до соціальних послуг [73];
- 3) Еволюційний підхід – зміна, оновлення, що відбувається в продукті, технології, системі, методі [39, с. 194].

Поняття «інновація» вперше з'явилося в наукових дослідженнях

культурологів ще у ХІХ ст. і означало введення деяких елементів однієї культури в іншу. І лише на початку ХХ ст. почали вивчатися закономірності технічних нововведень [24]. У цій площині термін «інновація» вперше застосував австрійський економіст і соціолог Й. Шумпетер на початку ХХ ст. Він визначив інновацію як нову науково-організаційну комбінацію використання виробничих факторів, яка мотивована підприємницьким духом [59, с. 219]. Тобто, інноваціями для підприємства, країни, на його думку, можуть бути нові продукти, технології, організація виробництва та управління, відкриття нових ринків. Саме вони є джерелом розвитку підприємства, вдосконалення його внутрішніх процесів, залучення нових ресурсів і виробничих факторів [59, с. 216]. Дослідження Й. Шумпетера послужили поштовхом до роботи учених у сфері інновацій.

За радянських часів термін “інновація” мав назву “науково-технічний прогрес”, “науково-технічна революція” [11]. Підтвердження даного твердження можна бачити у праці В. Г. Мединського, який стверджує, що “інновація” – це суспільний, технічний, економічний процес, як и й призводить до створення кращих за своїми властивостями товарів (продуктів, послуг) і технологій шляхом практичного використання нововведень [42].

Прогрес також лежить в основі визначення Б. Санто. Науковець вважає, що “інновація” – це суспільний, технічний, економічний процес, практичне використання ідей, винаходів, яке призводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій, орієнтоване на економічну вигоду, прибуток, додатковий дохід, охоплює весь спектр видів діяльності – від дослідження і розробок до маркетингу [24]. Але, на відміну від попереднього визначення, автор акцентує увагу на складовій вигоді – отримання доходу, прибутку.

Аналогічної думки дотримуються І. А. Тульпа та О. М. Сумець, вважаючи, що інновація – це суспільно-технічний економічний процес, що через практичне використання ідей і винаходів приводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій, поява яких на ринку може принести додатковий прибуток [71].

У перекладі з англійської, “innovation” – “нововведення”, “новаторство”,

“новація” [11]. Тому, повсякчас в економічній літературі разом з поняттям “інновація” застосовують терміни “нововведення”, “новація”, “новшество”. І хоча їх іноді ототожнюють, все ж вони істотно відрізняються один від одного.

Сучасні автори застосовують різноманітні визначення терміна “нововведення” згідно з цілями і специфікою об'єкта дослідження. Семантично термін “нововведення” означає впровадження деякої нової субстанції, тобто нового [24]. У сучасному економічному словнику термін “новація” трактується як: (від. лат. “novatio” – оновлення, зміна) – новація у галузі виробництва, технології, організації [60]. В. В. Іванова стверджує, що новацією може бути новшество, якого не було раніше. На думку науковця, терміни “новшество” та “новація” тотожні. Нововведення означає, що новшество використовується. З моменту ухвалення до розповсюдження нововведення набуває нової якості й стає інновацією [24]. Синонімічність цих понять очевидна, на нашу думку.

Значну увагу розумінню поняття інновацій приділяє І. Т. Балабанов, який вважає, що нововведенням може бути новий порядок, новий метод, винахід, патент, товарний знак, раціоналізаторська пропозиція, документація на новий або вдосконалений продукт (технологію, управлінський або виробничий процес, організаційну, виробничу або іншу структуру), “ноу-хау”, поняття, наукові підходи або принципи, документи (стандарти, рекомендації, методики, інструкції тощо). Новшество – це оформлений результат фундаментальних, прикладних досліджень, розробок або експериментальних робіт у якій-небудь сфері діяльності по підвищенню її ефективності [6]. Таким чином, можна стверджувати, що розглянуті поняття не тотожні, але взаємопов'язані і впливають одне на одного. Крім того, думки вчених, що вбачають відмінності між поняттями, розділилися. Одні вважають, що науково-технічні розробки і нововведення – це лише проміжний результат науково-виробничого циклу, який у практичному застосуванні перетворюється в науково-технічні інновації – кінцевий результат. Зокрема, Ю. Бажал відмічає, що інновація є стрибком від старої виробничої функції до нової, але не кожне нововведення чи нове виробництво є інновацією [5]. Інші науковці стверджують, що й “нововведення”, й “інновація” є науково-

технічним процесом. До таких слід віднести О. Алімову, Н. Гончарову, М. Дражан, Д. Черваньову. Науковці стверджують, що “інновація являє собою науково-економічний процес, який завдяки практичному використанню продуктів розумової праці – ідей і винаходів, приводить до створення кращих за властивостями нових видів продукції та нових технологій”, а “нововведення – процес доведення наукових ідей до технічного винаходу до стадії практичного використання, що приносить дохід” [2].

Таким чином, розробка новизни є тільки частиною інноваційної діяльності, її початком. Далі необхідно впровадити новизну в практику, трансформувати її в форму інновації і отримати позитивний ефект від здійснення інноваційної діяльності на підприємстві [48]

Н. В. Краснокутська вважає, що інновацію треба розглядати у динаміці (динамічний підхід), а нововведення є кінцевим результатом впровадження інновації. На її думку “нововведення – це результат практичного освоєння новації, задіяної у динаміці, ефективність якої оцінюється не тільки економічним, а й соціальним ефектом” [34].

Всесвітньо відомий американський вчений у сфері маркетингу Ф. Котлер стверджує, що “інновація” – це будь-який товар, послуга чи ідея, яка сприймається будь-ким як нова [11]. Такий погляд науковця максимізує розповсюдження поняття «інновація» у просторі та часі, оскільки сприйняття новизни відбувається дифузійно.

Дещо інше визначення наводить І. А. Бланк. Він вважає, що “інновація” – це нове досягнення у галузі технології або управління, яке призначене для використання у операційній, інвестиційній або фінансовій діяльності підприємства [7]. Тим самим науковець уточнює сферу використання інновацій підприємством.

Заслуговує, також, на увагу думка І. П. Булеєва, який розглядає інновацію як процес, що забезпечує конкурентоздатність товару, виробника, держави на ринках відповідного рівня: місцевому регіональному, національному, світовому [11]. Автор робить акцент на масштабності явища та пов’язує його із

конкуреноспроможністю.

Цілком логічно виглядає думка М. І. Крупки, який стверджує, що “інновація, як і інформація, єдиного визначення не має, а конкретне тлумачення інновацій залежить від методу конкретної науки, мети дослідження або просто від наших життєвих уявлень” [36, с. 20]. Очевидно, що науковець акцентує увагу на багатоаспектності поняття. Узагальнення і аналіз варіантів трактування поняття “інновація” цілком підтверджує дане припущення.

Узагальнення В. В. Івановою визначень поняття “інновація” в сучасній економічній науці наведено у додатку А. Наведені визначення відображають проблеми, з якими стикалися автори, оскільки існує багато конкретних ситуацій переходу об'єктів і суб'єктів у досконаліший, інноваційний стан [24].

О. М. Полінкевич узагальнила і систематизувала існуючі точки зору щодо трактування поняття “інновація”. Автор відмічає, що залежно від об'єкта й предмета дослідження інновації можна розглядати, як:

1) Зміни (Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук, М. І. Крупка, Р. Нельсон, С. Уінтер, П. Ф. Друкер, Ю. В. Яковець, Ф. Валента, Л. Водочак, О. Водачкова);

2) Процес (Д. Тідд, Д. Бессант, К. Павітт, Т. Брайан, Б. Санто, І. М. Школа, І. М. Буднікевич, О. О. Лапко, Д. М. Черваньов, Л. І. Нейкова);

3) Результат (В. Хіпель, Р. А. Фатхутдінов, С. Ф. Покропивний, Ю. П. Пімошенко, Г. Хамел, К. Прахалад, Р. Фостер, Д. О. Карлюк, С. І. Ілляшенко, О. А. Біловодська, С. Д. Ільєнкова);

4) Нову комбінацію, підхід, думку, можливість (Й. Шумпетер, Х. Барнетт, Е. Панечко, В. Г. Мединський);

5) Комерціалізацію (Х. Рігс, Р. Ротвелл, П. Гарднер);

6) Перевагу (Дж. Сорос, М. Портер) [55, с. 31].

Отже, економічна суть інновації полягає у розробці, впровадженні технічних, технологічних, організаційних та управлінських змін у діяльності підприємства, що забезпечують підвищення його ефективності діяльності та конкурентоспроможності на відповідному товарному ринку.

З огляду на актуальність і суттєву важливість інноваційних процесів, держава приділяє суттєву увагу питанням регулювання інноваційної діяльності в Україні. У вітчизняному правовому полі розроблено і введено в дію низку законодавчо-нормативних актів, що забезпечують регулювання і вплив держави на дані процеси.

Категорія “інновація” характеризується багатоаспектністю. Виходячи з цього виділяють різні підходи до виокремлення ознак щодо класифікації інновацій. Їх критичний аналіз та узагальнення дозволяють створити класифікацію за певними ознаками, що наведено у додатку Б.

З метою уточнення сутності інновацій, Н. П. Круш визначає їхні базові риси, які випливають з аналізованих підходів та визначень інновації (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Структурна характеристика інновацій [37]

Основоположним чинником ефективної діяльності будь-якого підприємства слід вважати інноваційний розвиток. Він базується на впровадженні та реалізації інновацій, котрі забезпечують зміцнення позицій на ринку, сприяють подальшому успішному розвитку. інноваційний розвиток здійснюється

Нові умови зовнішнього середовища, спричинені трансформаціями на шляху економіки, що базується на знаннях, вимагають перегляду існуючої моделі управління підприємством та її перебудови для забезпечення інноваційного розвитку на базі принципів економіки знань. У такому випадку підприємство в процесі свого функціонування повинно враховувати не лише принципи інноваційної діяльності, але й принципи знаннєвої економіки [49].

У Економічному словнику наведено наступне визначення поняття “принцип” (англ. “principle”) – головне, вихідне положення, правило діяльності організації в якій-небудь сфері або правило поведінки особи [20, с. 250].

Отже, під принципами інноваційного розвитку підприємства слід розуміти

ключові правила діяльності, що забезпечать нарощування та реалізацію інноваційних можливостей організації, використовуючи її внутрішні резерви та зовнішні можливості [49].

На думку С. М. Ілляшенка, система управління інноваційним розвитком суб'єктів господарської діяльності повинна функціонувати за наступними принципами:

- адаптивності – прагнення до підтримання певного балансу зовнішніх і внутрішніх можливостей розвитку (внутрішніх спонукальних мотивів діяльності підприємства, і зовнішніх, що генеруються ринковим середовищем);

- динамічності – динамічне приведення у відповідність цілей і спонукальних мотивів (стимулів) діяльності підприємства (у тому числі його власників, менеджерів, фахівців, працівників);

- самоорганізації – самостійне забезпечення підтримки умов функціонування, тобто самопідтримка обміну ресурсами (інформаційними, матеріальними, фінансовими) між елементами виробничо-збутової системи підприємства, а також між підприємством і зовнішнім середовищем;

- саморегуляції – коригування системи управління інноваційно орієнтованою виробничо-збутовою діяльністю підприємства відповідно до змін умов функціонування;

- саморозвитку – самостійне забезпечення умов тривалого виживання і розвитку підприємства на основі розробки, створення і просування інновацій на ринок (відповідно до його місії і прийнятої мотивації діяльності) [26, с. 44-45].

Р. С. Квасницька і Н. С. Ардашкіна формулюють наступні принципи інноваційної діяльності підприємства:

- пріоритет інновацій над традиційним виробництвом;

- економічність інноваційного виробництва;

- гнучкість (під нову ідею створюється самостійна інноваційна структура, що може бути абсолютно непридатною для вирішення інших проблем);

- комплексність (кардинальна інновація, як правило, викликає появу цілої сукупності супутніх їй більш незначних нововведень) [28, с. 249].

М. В. Римар та Н. В. Ликун вважають, що перелік принципів, на яких повинна ґрунтуватись інноваційна діяльність, має містити:

- принцип економії: впровадження інноваційних програм, які в підсумку дозволять підприємству мінімізувати витрати (часу, коштів, праці тощо);
- принцип ритмічності: постійне (чи періодичне) здійснення інноваційної діяльності підприємством, що не лише забезпечить постійний темп оновлення, але й дозволить оптимально розподіляти та використовувати фінансові ресурси;
- принцип адаптації: дозволить підприємству швидко реагувати на зміни в середовищі та оперативно реагувати на них з максимальною віддачею;
- принцип взаємоузгодженості: відсутність суперечностей між цілями підприємства, його стратегією, маркетинговою орієнтацією та інноваційною діяльністю;
- техніко-економічний принцип: об'єктивна оцінка власних можливостей підприємства з фінансування та реалізації інноваційних програм;
- принцип ризику: врахування ризиків інноваційної діяльності та можливі шляхи їх уникнення;
- принцип масштабності: можливість залучення не лише внутрішніх ресурсів підприємства (кадрів, фінансів, ідей), а й зовнішніх (консультантів, кредитів, венчурного капіталу тощо);
- принцип поверненості та прибутковості: окупність та прибутковість вкладених в інновації коштів, адже інновації є, по суті, ризиковими інвестиціями [61, с. 363].

Таким чином, підсумувавши викладений вище матеріал, погоджуємося з думкою про те, що:

- 1) інновація як цінність – це результат нового способу мислення та втілення стратегії, що приводить до створення нового продукту, який отримує нову ринкову нішу і виходу з простору конкуренції;
- 2) інновація як інструмент сучасного стратегічного управління підприємством сприяє динамічному саморозвитку підприємства та забезпечує конкурентоспроможність на всіх ієрархічних рівнях економіки;

3) інновація як специфічний принцип соціальної відповідальності, пов'язаний із пошуком ринкових можливостей, маркетинговими дослідженнями, управлінням фінансами, використанням ресурсів, залучення інвестицій та ведення соціально відповідального бізнесу;

4) інновації дають можливість підприємству підвищити прибуток, забезпечуючи конкурентоспроможність продукції, знизити ризик банкрутства в перехідний період, забезпечити економічну стійкість;

5) впровадження інноваційного типу розвитку забезпечить Україні стійкі темпи економічного зростання, бурхливий науково-технічний прогрес, визначить місце країни в світовому господарстві [59].

Саме інновації дають можливість підприємству стрімко завойовувати як вітчизняні, так і зарубіжні ринки. Інновації дають змогу забезпечити динамічний та ефективний розвиток окремого підприємства, регіону, галузі, держави загалом.

1.2. Механізм управління міжнародною інноваційною діяльністю

Інноваційний процес можна розглядати як комплекс послідовних дій, внаслідок яких новація розвивається від ідеї до конкретного продукту і поширюється під час практичного використання. Перебіг інноваційного процесу, як і будь-якого іншого, визначається складною взаємодією багатьох чинників. Успіх на цьому шляху залежить від управлінського механізму, який об'єднує в єдиний потік витрати наукової ідеї, її розробка, впровадження результатів у виробництво, реалізацію, поширення і споживання [43, с. 46].

Розглядаючи поняття “механізм”, науковці найчастіше наголошують на його системній та комплексній характеристиці. Зокрема, В. С. Пономаренко під механізмом розуміє сукупність станів і процесів, з яких складається явище. У економічній енциклопедії поняття “механізм” визначають як систему, пристрій, спосіб, що визначають порядок певного виду діяльності. Механізм, що забезпечує процеси розвитку визначається найчастіше як складова механізму управління, яка відповідно до теорії управління повинна об'єднувати цілі управління, критерії

управління, фактори управління, методи управління [18].

Тому багато дослідників зазначають, що дослідження складних економічних систем варто проводити саме з позиції системного підходу, який є основою розробки методів і моделей удосконалення організаційної структури, управління функціонуванням соціально-економічних об'єктів, формують методологію дослідження складних об'єктів у процесі їх моделювання та аналізу [18, с. 43].

За словами Г. Попова, механізм управління характеризує основоположні, фундаментальні, наріжні “камені” системи управління. До нього належать цілі, функції, принципи та методи управління. Вчений вважає, що механізм управління є основою системи управління разом із керуючою системою в статичі (структура управління – органи управління, кадри управління, техніка); керуючою системою в динаміці (процеси управління) та удосконаленням системи управління (як продовження функціонування і особлива стадія динаміки) [19, с. 6].

А. В. Куценко трактує “механізм управління” як оптимальну сукупність форм, структур, методів, засобів і функцій управління, які покликані сприяти цілеспрямованому оперативному регулюванню діяльності за напрямками управління ефективністю для забезпечення відповідності фактичного стану підприємства заданим параметрам [38, с. 42-43].

Для формулювання поняття “механізм управління міжнародною інноваційною діяльністю”, розглянемо також поняття “міжнародна інноваційна діяльність”. Нажаль, в сучасній наукових економічних працях відсутні системні дослідження даного поняття. Більшість науковців досліджують інноваційну діяльність, не розглядаючи її у міжнародній площині.

Наприклад, колектив науковців на чолі з О. І. Гуровим вважають, що інноваційна діяльність – діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [13]. Виходячи з цього, міжнародна інноваційна діяльність передбачає вихід на міжнародні ринки і міжнародне співробітництво.

Пострадянська практика ділового адміністрування розглядала стабільність

Базові вимоги	102	98	79	79	87	101	102
Розмір ринку	38	38	38	38	38	45	47
Інфраструктура	68	71	65	68	68	69	75
Макроекономічна стабільність	132	112	90	107	105	134	128
Ефективність ринку товарів і послуг	129	129	117	124	112	106	108
Ефективність ринку праці	54	61	62	84	80	56	73
Рівень розвитку фінансового ринку	119	116	114	117	107	121	130
Конкурентоспроможність бізнесу	100	103	91	97	99	91	98
Інновації і розвиток	88	93	79	–	92	72	73

Таким чином, як бачимо з табл. 1.1, Україна втрачає позиції в світовому рейтингу інновацій і розвитку. За останніх 6 років втрачено 15 пунктів, що є негативним явищем.

Інноваційна активність є визначальною характеристикою сучасних науково-технічних, виробничих, соціально-економічних та усіх суспільних процесів.

Об'єктивну оцінку стану інноваційного розвитку України може дати визначення її відносної позиції в рамках країн ЄС за допомогою Європейського інноваційного індексу Європейського інноваційного табло (European Innovation Scoreboard), згідно з яким у 2016 р. Україна знаходилася в останній за рівнем інновацій – четвертій групі – “Скромних новаторів” з індексом 0,1889 (максимум 1). Менший індекс мають лише Македонія – 0,1636 та Туреччина – 0,1880. У порівнянні з іншими країнами ЄС відставання України становить: від першої групи “Лідерів інновацій” – більш ніж в 4 рази (перше місце у рейтингу займає Швеція – 0,796), від другої групи “Сильних новаторів” – в 3 рази (Ірландія – 0,5843), від третьої групи “Помірних інноваторів” – в 1,6 разів (Естонія – 0,4161). Слід відзначити що у 2016 році значення Європейського інноваційного індексу України дещо зросло у порівнянні з попереднім роком (0,1783). Взагалі найбільше значення даного індексу спостерігалось у 2013 р. – 0,1893 [3].

Низьку інноваційну активність підтверджує і рейтинг міжнародного агентства Bloomberg Rankings у 2016 р. Так, Україна серед 50 країн посіла 41 місце за рівнем інноваційності (загальний бал 56,77 зі 100). Україна випередила тільки Мальту, Болгарію, Сербію, Індію, Туніс, Марокко, Аргентину та Казахстан. Перше місце зайняла Південна Корея (91,31), на другому опинилася Німеччина (85,54), замикає трійку Швеція (85,21) [80].

Практично єдиним джерелом фінансування інноваційної діяльності в Україні залишаються власні кошти, питома вага яких у загальному обсязі фінансування у 2015 р. збільшується та складає 97,2% (на відміну від 73,7% у 2014 році та 52,9% у 2011 році), і це при тому, що у більшості підприємств не вистачає власних фінансових ресурсів на підтримання поточної діяльності, не кажучи вже про розвиток. Відповідно, частки фінансування за рахунок державного бюджету та іноземних інвестицій у 2015 році практично нульові – по 0,4% (на відміну навіть у 2014 році 3,9% та 14,8% відповідно) [3].

Український ринок промислової продукції ще не набув гнучкості притаманної ринкам Європи, США, Японії та інших розвинених країн світу. Згідно розрахунків глобальної конкурентоспроможності країн світу Україну віднесено до категорії країн з так званою “efficiency-driven economy” (економіка орієнтована на нарощування ефективності). Це вже не “factor-driven economy” (економіка орієнтована на створення виробничого потенціалу), але і не “innovation-driven economy” (економіка орієнтована на інновації). Для EDE характерним є підвищення ефективності виробничих процесів та якості продукції. Підвищення рівня конкурентоспроможності для цього типу економіки досягається за допомогою пріоритетності вищої освіти та наукового сектору, ефективності функціонування ринкових механізмів, ринку праці, удосконаленням фінансових ринків, якомога більш повним освоєнням внутрішнього ринку та розширенням присутності на зовнішніх ринках, формування ефективного механізму використання та захисту вже існуючих технологій.

Тож щоб стати конкурентоспроможними необхідно не тільки займатись розробками але і втілювати їх в життя. Як показують результати проведених

досліджень, інноваційна активність українських підприємств не є задовільною. Якщо Україна не зможе конкурувати на міжнародному ринку, вона поступово втрачатиме внутрішні ринки і як наслідок єдиною конкурентною перевагою для нас деякий час буде залишатись ресурсний потенціал країни, який однак не є невичерпним [25].

Основними позитивними факторами (по суті перевагами конкурентної позиції), що вплинули на підсумковий рейтинг України стали: розвиненість транспортної (в рамках залізничного транспорту) та комунікаційної (телефонний зв'язок) мереж; якість середньої освіти, якість вищої освіти з математичних та технічних спеціальностей, гнучкий ринок праці, розміри внутрішнього та зовнішнього ринків збуту. Також серед переваг слід відзначити здатність до інноваційної діяльності, якість розробок науково-дослідних інститутів та здатність до співпраці наукового та виробничого секторів країни.

В той же час, серед недоліків конкурентної позиції України на міжнародному ринку слід відзначити: політичну нестабільність, рівень інфляції, високий рівень податків, корупцію, слабкі інститути фондового ринку, бюрократизм [25].

З огляду на це, конкурентоспроможність української економіки визначається не тільки інноваційною активністю товаровиробників, а і готовністю та спроможністю національного ринку і його учасників сприйняти запропоновані ними інноваційні товари. Це визначає необхідність зростання вимог до гнучкості ринкового середовища, наявності інноваційного вектору та стійкої платоспроможності його учасників.

Інноваційна діяльність багато в чому залежить від чинників різного характеру, які потрібно чітко класифікувати. Так, А. М. Мухамедьяров усі чинники, що формують інноваційну діяльність підприємства, поділяє на внутрішні і зовнішні [45]. До внутрішніх чинників належать: наявність матеріальних та фінансових ресурсів, техніка, технологія, організація та управління виробництвом, кадровий потенціал, науковий потенціал, маркетинг, інноваційний клімат, рівень сприйнятливості до нововведень, ступінь

самостійності підприємства.

Зовнішні чинники поділяють на чинники прямої дії (стан ринку, споживачі, бюджетна і податкова системи, наявність конкурентів, науковий потенціал країни, експортно-імпортна політика, державна інноваційна політика, наявність нормативно-правових інноваційних актів) та чинники непрямой дії (стан макроекономіки, фінансово-кредитна та соціальна політика держави, наявність природних ресурсів, нормативно-правова база, міжнародне науково-технічне співробітництво, політичні чинники).

Нині існують суттєві обмеження можливості українських підприємств конкурувати на зовнішніх ринках, які значною мірою визначають необхідність створення механізму державної підтримки створення та впровадження інновацій. З огляду на те, що ринкові відносини в Україні ще й досі перебувають у стадії становлення, виникає потреба у формуванні ефективної системи управління інноваційними процесами в рамках загальнонаціональної стратегії інноваційного розвитку країни.

Сучасні реалії державного управління інноваційним розвитком можна охарактеризувати таким чином:

1. Діяльність органів виконавчої влади в Україні є неузгодженою: пріоритетні напрями науково-технічної та інноваційної діяльності беруться до уваги лише Міністерством освіти та науки та Держінвестицієм, однак без фінансових коштів (які розподіляються Мінфіном і не перевищують 1% при законній нормі 30% [57]) вони не мають змоги реалізувати задекларовані програми.

2. Статус державних інноваційних програм, механізми їх формування і впровадження законодавчо не визначені, що ставить наукові організації і ВУЗи в умови самостійного стимулювання виробничого сектору економіки до співпраці у сфері інноваційної діяльності, однак говорити про масову ефективність подібних заходів на жаль не приходиться.

3. Економічна і політична ситуація в державі не сприяє виникненню та активізації попиту на інновації та науково-технічні розробки.

4. Відсутня система державного стимулювання інноваційної діяльності, зачатки якої були поступово скасовані щорічними поправками до відповідних бюджетних та інших законів [25].

Все це свідчить про необхідність змін у системі державного регулювання та підтримки інноваційної діяльності. За відсутності власної національної інноваційної системи та необхідної інфраструктури розмови про ефективну політику в сфері міжнародного співробітництва не мають жодного сенсу. Тому головним завданням на цьому шляху стає розроблення механізму підтримки та розвитку інноваційної діяльності всередині країни.

Вітчизняні науковці Н. Ілляшенко, О. Міщур системно досліджували досвід формування механізму державної підтримки та розвитку інноваційної діяльності низки економічно розвинутих країн (США, Японії, Індії) та сформулювали власний варіант механізму державної підтримки та розвитку інноваційної сфери в Україні (додаток В).

На думку дослідників, запропонований механізм дозволить сформувати дієву та ефективну інноваційну інфраструктуру в Україні, яка сприятиме активному розвитку інноваційної діяльності вітчизняних підприємств та підвищить їх потенціал для виходу на міжнародні ринки. Лише в цьому випадку можливий вихід України на міжнародну інноваційну арену в якості конкурентоспроможної країни.

Розуміння суті інновацій і механізму інноваційної діяльності у сучасних умовах дасть змогу підприємствам більш ефективно здійснювати свою діяльність, підвищувати результативність функціонування підприємства та конкурентоспроможність на внутрішньому і міжнародному ринку.

1.3. Методичні підходи щодо оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства

Для оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства застосовуються різні методологічні підходи щодо визначення критеріїв оцінки та системи показників. При цьому велика кількість науковців у своїх дослідженнях при вивченні питань оцінювання інноваційної діяльності вважають доцільним чітко розмежовувати поняття “ефект” та “ефективність” інноваційної діяльності.

У загальному розумінні ефект (від лат. “effectus” – “виконання, дія”) – це результат, досягнутий від будь-якого заходу [74]. Ефект в інноваційній діяльності – це кінцевий результат впроваджувальної діяльності в одному з економічних вимірах – матеріальному або грошовому, який може бути виражений через підвищення якості продукції; скорочення часу виробництва та обігу; вивільнення ресурсів тощо [16, с. 42].

Під ефективністю слід розуміти здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат [74].

Варто зазначити, що в сучасних умовах, у вітчизняній економічній літературі, практично немає єдиних і науково-обґрунтованих методичних підходів до оцінювання ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств [21, с. 61]. Основною проблемою формування критеріїв оцінки ефективності інноваційної діяльності є відсутність чіткого розмежування самих критеріїв та показників, які до них відносяться [65, с. 128].

Як зазначають ряд авторів [22, с. 376-377; 26, с. 234-235], від впровадження інноваційних проектів можна отримати чотири види ефекту: економічний, науково-технічний, соціальний та екологічний. Це пояснюється тим, що безпосередньо економічні результати від інноваційної діяльності пов’язані з науково-технічним і соціальним ефектами. У свою чергу ресурсний і екологічний ефекти виникають лише як наслідок науково-технічного прогресу, а тому побічно

впливають на економічний ефект від інноваційної діяльності.

У таблиці 1.2 представлено систему показників оцінки ефектів інноваційних впроваджень, які найбільш детально та всебічно, на нашу думку, характеризують інноваційну діяльність підприємств.

Таблиця 1.2

Види ефекту від реалізації інновацій та показники їх оцінки [65, с. 128]

Вид ефекту	Показники оцінки ефектів інноваційних впроваджень
Економічний	Частка доходів від НДДКР в загальних доходах підприємства; рентабельність реалізованої інноваційної продукції, нового технологічного процесу; рентабельність інвестиційної діяльності
Науково-технічний	Кількість зареєстрованих авторських свідоцтв, патентів, ліцензій тощо; збільшення частки використання нових інформаційних технологій; зростання кількості науково-технічних публікацій
Екологічний	Зменшення кількості відходів виробництва; зниження сум штрафів за порушення екологічного законодавства та нормативних документів; підвищення ергономічності виробництва
Соціальний	Зміни у структурі виробничого персоналу та його кваліфікації; поліпшення умов праці робочих; приріст доходів персоналу підприємства; рівень витрат, пов'язаних з виплатами з фонду соціального страхування; підвищення науково-технічного рівня виробництва; підвищення організаційного рівня праці

Економічний ефект інноваційної діяльності оцінюється системою вартісних показників і проявляється у підвищенні економічної ефективності роботи підприємства, раціональному використанні ресурсів, збільшенні прибутку від реалізації продукції, покращенні використання виробничих потужностей, впровадженні корисних винаходів. Критеріїв для оцінки економічного ефекту, що пропонуються науковцями, велика кількість. Це й вартість НДДКР, вкладення у виробництво, потенційний річний розмір прибутку, очікувана норма прибутку, сумарний дохід за життєвий цикл інновації, абсолютна та відносна ефективність [16, с. 42].

Вибір певної системи оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства вимагає виділення критеріїв, що характеризують ступінь досягнення поставлених цілей і рівень віддачі залучених ресурсів, тобто

необхідно звернутись до якісного і кількісного підходів визначення ефективності. Якісний підхід до розуміння ефективності діяльності підприємства трактується як оптимальне співвідношення виробництва, якості, результативності, гнучкості, задоволеності, конкурентоспроможності і розвитку [10, с. 21]. Кількісний підхід до розуміння ефективності як результату діяльності підприємства визначається здатністю приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, що визначається як відношення ефекту до результату витрат, що забезпечують цей результат [17, с. 508]. Тобто, ефективність – це результат діяльності, який залежить від багатьох факторів, пріоритетність яких визначає для себе окремо кожне підприємство. Важливим питанням тут є вибір і оцінювання тих факторів, що визначально впливають на результати інноваційної діяльності, аналізувати та оцінювати які потрібно у першу чергу [56].

Процес комплексного оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства можна здійснювати за етапами, наведеними на рис. 1.2 [4].

Етапи комплексного аналізу інноваційної діяльності підприємства

Моніторинг зовнішнього оточення підприємства

- аналіз досягнень науково-технічного прогресу в даній і суміжній галузях;
- аналіз ринку нововведень

Аналіз внутрішнього середовища підприємства

- оцінка інвестиційної привабливості фірми;
- оцінка спроможності фірми до інноваційного розвитку;
- оцінка рівня продукції;
- оцінка організаційно-технічного та управлінського рівня

Аналіз ефективності інноваційних проектів:

- оцінка показників ефективності інноваційних проектів;
- дослідження чутливості показників інноваційних проектів;
- визначення беззбиткового обсягу продажу

Оцінка ефективності інвестиційної діяльності та шляхів її підвищення

- оцінка показників інноваційної діяльності;
- аналіз тенденцій динаміки результатів інноваційної діяльності;
- факторний аналіз результатів інноваційної діяльності

Рис. 1.2. Етапи оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства

Традиційно модель оцінювання результатів діяльності підприємства ґрунтується на аналізі показників прибутку і рентабельності [56, с. 176].

В сучасних умовах це не дає повного уявлення про те, наскільки ці показники дають змогу оцінити результати діяльності, орієнтовані на перспективу [56, с. 176].

Показник прибутковості дасть загальний результат поточної діяльності, його ситуаційні характеристики, а оцінювання поточних можливостей щодо досягнення стратегічних цілей вимагає дещо іншого підходу. У зв'язку із цим сьогодні для оцінювання результатів діяльності вітчизняних підприємств актуальним є пошук підходів, які забезпечать вирішення цього питання [10, с. 36].

Заслуговує на увагу інтеграційний підхід до оцінювання ефективності управлінських рішень, який передбачає поєднання різних джерел отримання ефективного результату інноваційної діяльності. Зокрема, варто виділити модель оцінювання ефективності діяльності підприємства на основі концепції стратегічних карт авторства Р. Каплана і Д. Нортон [46].

Стратегічні карти розробляють для узгодження короткострокових цілей діяльності підприємства з його місією і стратегією на довгострокову перспективу з допомогою визначення чотирьох основних аспектів діяльності і надають можливість контролювати вплив поточних операцій на її перспективи інноваційного розвитку за рахунок фінансових, ринкових чинників, внутрішніх бізнес-процесів, навчання і розвитку.

У контексті інтеграційного підходу доцільно виділити методику оцінювання ефективності інноваційних рішень за рахунок дослідження достатності потенціалу підприємства для реалізації проектів інноваційного розвитку, чого досягають на основі встановлення граничних значень оцінних показників інноваційного потенціалу, який “розглядають як деяку критичну масу ресурсів суб'єктів господарювання, необхідну для розвитку на основі постійного пошуку і використання нових сфер і способів реалізації ринкових можливостей, які відкриваються...” [26, с. 234].

Нині великого значення у процесі оцінювання ефективності інноваційних рішень набуває вартісний підхід, який передбачає оцінювання результатів прийняття інноваційних рішень з врахуванням динамічних змін зовнішнього середовища. Можливість змінювати управлінські рішення з метою їх оптимізації стала одним із чинників сучасного управління. Зміна управлінських рішень одночасно впливає і на вартість інноваційних проектів і вимагає застосування сучасних підходів до їх реальної оцінки. Ключовим аспектом вирішення даного завдання є дисконтування грошових потоків з використанням показників оцінювання ефективності інноваційних рішень. Однак, в сучасній економічній літературі зазначається, що у в умовах “стрімких” інновацій “традиційні економічні вказівники” втрачають своє практичне значення, оскільки не враховують

ризика, що супроводжують рішення щодо інноваційної діяльності [41, с. 188].

На сьогодні розроблено значний методичний інструментарій оцінювання ефективності діяльності підприємства, що може бути використаний для оцінювання інноваційного напрямку, а це, своєю чергою, ускладнює роботу менеджерів, оскільки вимагає від них вибору тих критеріїв, що найповніше характеризують результати реалізації інноваційних рішень. Проведені зарубіжними вченими дослідження свідчать про те, що менеджери відчують труднощі із визначенням справедливих критеріїв ефективності, а саме, з:

- вибором правильних показників випередження і відставання (59% повідомляють про труднощі);
- вибором контрольних точок для порівняльного аналізу з конкурентами (49%);
- балансуванням фінансових і не фінансових показників (44%);
- охопленням і врахуванням інтересів різних груп (43%);
- використанням відповідної кількості критеріїв (41%);
- виділенням найважливіших факторів (37%) [47, с. 18].

Отже, для всебічного охоплення та врахування різних аспектів діяльності у процесі прийняття та реалізації управлінських рішень у інноваційній сфері доцільним є використання різних підходів до оцінювання результатів інноваційної діяльності, що дасть змогу оцінити ефективність роботи у цьому напрямі як в поточному періоді, за підсумками виконаної роботи, так і на перспективу, з врахуванням усіх необхідних ресурсів для досягнення поставлених цілей з використанням чинника невизначеності і з'ясування його впливу на вартість прийнятих рішень [56].

Використання часової моделі для оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства передбачає виділення короткострокових, середньострокових і довгострокових критеріїв. Зокрема, короткострокові критерії ефективності охоплюють продуктивність як здатність підприємства забезпечити необхідну кількість і якість продукції відповідно до вимог зовнішнього середовища; якість – як здатність задовольняти певні потреби; ефективність як

відношення “виходів” до вхідних факторів; гнучкість як здатність організації перерозподіляти ресурси з одного виду діяльності на інший для виробництва товарів з врахуванням запитів споживачів; задоволеність як вигоди, що отримують покупці і клієнти поряд із тими, що отримують працівники організації (фактор людського капіталу є визначальним для ефективної роботи) [56].

Позитивні значення вищевказаних критеріїв дають змогу підприємству ефективно функціонувати у короткостроковому періоді, однак більш тривалий часовий горизонт вимагає врахування середньострокових критеріїв ефективності, таких як конкурентоспроможність, що характеризує стан серед аналогів; ризиковість як можливість чи загрозу відхилення отриманих результатів від очікуваних; відповідність наявного потенціалу підприємства можливостям утриматись на відповідному ринковому сегменті.

Врахування довгострокових критеріїв оцінювання ефективності інноваційних рішень передбачає визначення тенденцій зміни показників, що характеризують результати їх впровадження у довгостроковому періоді на основі застосування математичних методів та моделей прогнозування (табл. 1.3).

Виходячи з даних табл. 1.3, де представлено систематизацію підходів на основі часової моделі [56, с. 176-179], можна зробити висновок, що оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства за короткостроковим критерієм орієнтоване на дослідження ефективності діяльності підприємства.

Таблиця 1.3

Критерії оцінювання ефективності інноваційних рішень [56]

Підходи до оцінки ефективності інноваційних рішень	Завдання	Показники
<i>Короткострокові критерії ефективності інноваційних рішень</i>		
Оцінювання ефективності діяльності	Оцінити ефективність внутрішніх ресурсів для впровадження інновацій	<ul style="list-style-type: none"> – продуктивність діяльності; – ефективність; – якість; – гнучкість; – задоволеність
<i>Середньострокові критерії ефективності інноваційних рішень</i>		
Оцінювання ефективності інноваційних проектів	Вибрати альтернативи інноваційним рішенням та обґрунтувати їх ефективність	<ul style="list-style-type: none"> –NPV - чистий приведений дохід; –PI - індекс прибутковості; –IRR - внутрішня норма прибутковості; –DPB – дисконтований період окупності проекту;
Оцінювання ефективності інноваційних рішень на основі бенчмаркінгу	Оцінити ефективність інноваційних рішень на основі порівняння з конкурентами чи аналогами	<ul style="list-style-type: none"> –конкурентоспроможність інноваційних рішень; –критерій відповідності сегментів ринку можливостям реалізації потенціалу підприємства при роботі на них; –критерій ризиковості інноваційних рішень;
<i>Довгострокові критерії ефективності інноваційних рішень</i>		
Оцінювання ефективності інноваційного розвитку на основі прогнозування	Оцінити ефективність інноваційних рішень на основі визначення тенденцій зміни показників їх впровадження та використання	<ul style="list-style-type: none"> – прогнозування результатів реалізації інноваційних рішень; – прогнозування змін та впливу чинників, що впливають на ефективність реалізації інноваційних рішень; – врахування впливу зовнішнього середовища на реалізацію інноваційних проектів

Середньострокові критерії ґрунтуються на оцінці рівня конкурентоспроможності інноваційних рішень; довгострокові критерії виступають передумовами інноваційного розвитку підприємства.

Складність умов прийняття та реалізації інноваційних рішень потребує нетипових підходів до узагальнення оцінкових показників, зокрема групування показників ефективності на запізнілі і випереджувальні індикатори [46; 47]. Запізнілі показники орієнтовані на результати діяльності в кінці періоду і характеризують діяльність за минулий період. Випереджувальні індикатори орієнтовані на оцінювання поточних процесів діяльності і характеризують успіхи на шляху до досягнення цілей.

Необхідно зазначити, що такий поділ є умовним, а деякі автори зазначають, що складність і заплутаність, яка панує над критеріями випередження і запізнення, заперечує доцільність такого поділу, їхню корисність [47, с. 81]. Слід зазначити, що показники оцінювання ефективності інноваційних рішень можна розглядати як критерії, що використовуються для оцінювання фактичних результатів порівняно з очікуваними і є як індикаторами оцінки успіху організації, так і орієнтирами напрямків її майбутньої діяльності, що сприяють єдиній скерованості дій, починаючи з верхньої і закінчуючи нижчими ланками організаційної ієрархії, і саме такий підхід, на думку автора статті, визначає необхідність виділення запізнілих і випереджувальних оцінкових показників.

Враховуючи, що ефективність інноваційної діяльності підприємства забезпечується збалансуванням ефективної роботи різних сфер діяльності на різних етапах прийняття інноваційного рішення, доцільно групувати показники ефективності, які відображають цикл організації "вхід – процес – вихід – вихід" (рис. 1.3).

Використання вартісного підходу ґрунтується на порівнянні витрат і прибутків від інвестицій у інноваційний розвиток та передбачає застосування методів розрахунку NPV (теперішньої приведеної вартості), PI (рентабельності інвестицій), IRR (внутрішньої норми прибутковості), терміну окупності.

Короткий огляд зазначених показників дасть змогу оцінити потенціал

інноваційних рішень на основі таких розрахунків (формула (1.1)):

1) визначення чистої приведеної вартості:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+d)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+d)^t}, \quad (1.1)$$

де NPV – чиста поточна вартість проекту;

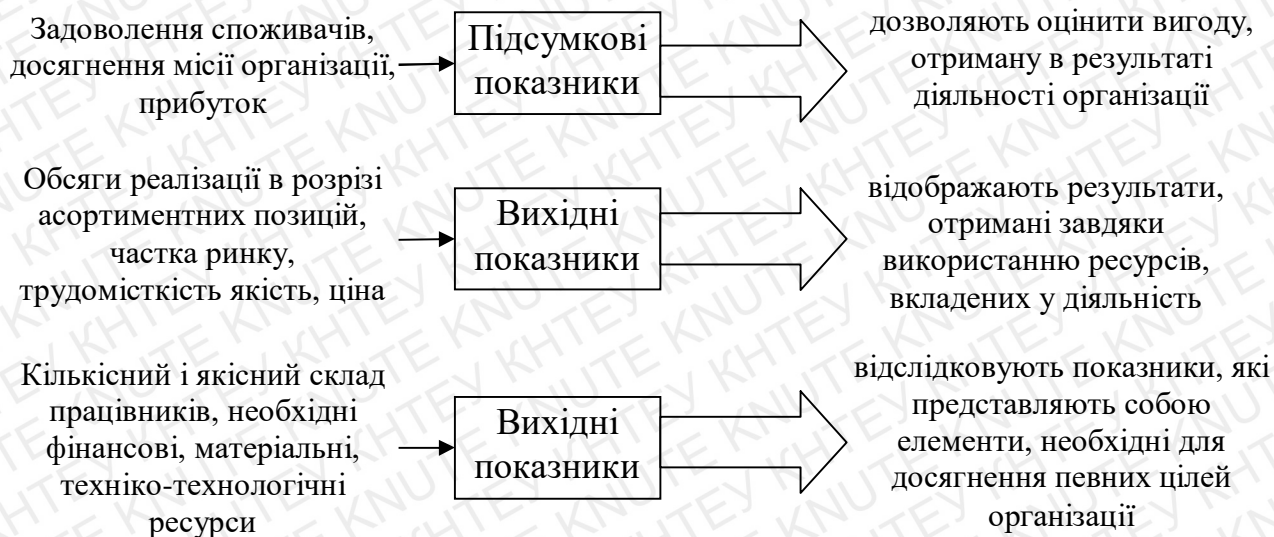


Рис. 1.3. Види показників ефективності [46; 56]

d – ставка дисконтування (норма рентабельності, норма прибутковості, дисконт);

CF_t – надходження грошових засобів (грошовий потік, кеш-флоу) на кінець періоду t ;

I_t – інвестиційні затрати в період t .

Критерій NPV застосовують так:

якщо $NPV > 0$ – проект приймають;

якщо $NPV < 0$ – проект відхиляють;

якщо $NPV = 0$ – можна приймати будь-яке рішення.

2) розрахунок внутрішньої ставки дохідності (IRR), яку визначають як ставку дисконтування, за якої NPV дорівнює нулю, тобто проект не змінює вартості рішення. Величину IRR розраховують за формулою (1.2) (відносно d):

$$\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+d)^t} - I_0 = 0 \quad (1.2)$$

Критерій IRR застосовують так: підприємство вибирає для себе допустимий рівень рентабельності вкладення капіталу – граничний коефіцієнт HR, далі IRR порівнюється із HR:

якщо $IRR > HR$ – проект приймають;

якщо $IRR < HR$ – проект відхиляють;

якщо $IRR = HR$ – можна приймати будь-яке рішення.

3) розрахунок індексу дохідності – відносного показника, що показує, як зросте вартість рішення у розрахунку на 1 грн. інвестицій (формула (1.3))

$$PI = \left[\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+d)^t} \right] / \left[\sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+d)^t} \right] \quad (1.3)$$

де PI – індекс дохідності. Критерій PI застосовують так:

якщо $PI > 1$ – проект приймають;

якщо $PI < 1$ – проект відхиляють;

якщо $PI = 1$ – можна приймати будь-яке рішення.

4) дисконтований період окупності – DPB (Payback Period) – за допомогою даного коефіцієнта визначається період окупності інвестиційного проекту, тобто рік проекту в який виконується умова 1, це значить, що починаючи з цього року проект починає приносити своїм власникам прибуток [77, с. 95].

Дисконтований період окупності інвестицій розраховується за формулою (1.4):

$$DPB = \min n \left(\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} \right) \geq \left(\sum_{t=1}^n \frac{IC}{(1+r)^t} \right) \quad (1.4)$$

Однак відмітимо, що, незважаючи на відносну простоту та зрозумілість методів дисконтування грошових потоків, існують об'єктивні труднощі їх застосування на вітчизняному ринку. Однією із важливих проблем є обґрунтування ставки необхідної дохідності (ставки дисконту) для оцінювання інвестиційних проектів. Тому в дослідженні Р. Е. Умерова [72, с. 114] для більш точного визначення ефективності інвестиційно-інноваційних проектів рекомендовано застосовувати систему порівняльно-аналітичних показників оцінки ефективності інноваційної діяльності, що розділена на три такі групи: показники ефективності нововведень та інвестиційних проектів – показники аналізу впливу реалізації нововведень проектів на ефективність господарської діяльності підприємства; показники фінансової ефективності нововведень та інвестиційних проектів – показники аналізу впливу реалізації нововведень на ефективність фінансової діяльності підприємства; показники інвестиційної ефективності нововведень та інвестиційних проектів – показники аналізу впливу реалізації нововведень на ефективність інвестиційної діяльності підприємства. Уся сукупність показників виробничої та інвестиційних проектів і створює систему показників економічної ефективності.

Таким чином, ефективність інноваційного розвитку підприємства залежить від об'єктивної та адекватної його оцінки. Для всебічного охоплення та врахування різних аспектів діяльності підприємства у процесі прийняття управлінських рішень та реалізації інноваційної стратегії розвитку доцільним, на нашу думку, є використання сукупності розглянутих вище методичних підходів, доповнюючи їх іншими критеріями та збалансованими показниками, які б відповідали специфіці інноваційної діяльності підприємства, типу галузі та ряду інших факторів, пріоритетність яких визначає для себе окремо кожне підприємство в залежності від мети та напрямів оцінювання. Це дасть змогу оцінити результати роботи підприємства у цьому напрямі як в поточному періоді, за підсумками реалізованих інноваційних рішень, так і на середньострокову та

довгострокову перспективу.

Висновки до розділу 1

Проаналізувавши теоретичні засади інноваційної діяльності підприємства, можемо стверджувати, що вітчизняні й зарубіжні науковці значну увагу приділяють дослідженням різнобічних аспектів інноваційної сфери, проте, існує потреба здійснення подальших досліджень.

Таким чином, інновація – це кінцевий результат здійснення інноваційної діяльності, втілений у новому або удосконаленому продукті, впровадженому на ринку, удосконаленому технологічному процесі, що практикується на підприємстві. Відображається у предметних змінах на різних рівнях соціально-економічної системи та у різноманітних її сферах, може бути отриманий на будь-якому етапі інноваційного процесу, характеризується наявністю економічного, соціального, екологічного, комплексного ефектів і збільшує їхні можливості.

Дослідження міжнародного досвіду здійснення інвестиційної діяльності в сфері інновацій надає можливість зробити висновки про існування нерозривного зв'язку держави та підприємств у цих сферах. Рациональна розробка та впровадження нових технологій повинно здійснюватися при державній підтримці. Політика протекціонізму власних інноваційних підприємств надає значні переваги в конкурентній боротьбі як на зовнішніх так і на внутрішніх ринках.

В умовах нестабільної економіки вирішальною умовою функціонування і розвитку підприємств є ефективність їх інноваційної діяльності. Результативність, при цьому, прямо залежить від того, наскільки правильно проведено оцінку ефективності інновацій, визначено методи, сформовано стратегію та пріоритети розвитку інноваційної діяльності. Це дає змогу керівникам підприємств виявити сильні і слабкі сторони діяльності, ухвалювати обґрунтовані управлінські рішення та ефективно керувати інноваційною діяльністю, забезпечувати довготривалий, стійкий розвиток підприємства в цілому.

РОЗДІЛ 2

ДІАГНОСТИКА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПП “ПРОЕКТ-А1”

2.1. Аналіз господарчої діяльності ПП “ПРОЕКТ-А1”

Дослідження особливостей здійснення інноваційної діяльності будемо проводити на прикладі приватного підприємства “ПРОЕКТ-А1” (далі – ПП “ПРОЕКТ-А1”, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність (далі – ЗЕД).

ПП “ПРОЕКТ-А1” засновано у 2006 р. і дотепер здійснює господарську діяльність у сфері надання послуг і торгівлі. Загальну характеристику ПП “ПРОЕКТ-А1” наведено у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Загальна характеристика ПП “ПРОЕКТ-А1”

№ з/п	Ознака	Характеристика
	Повна назва	Приватне підприємство “ПРОЕКТ-А1”
	Код ЄДРПОУ	34188357
	Дата реєстрації	02.02.2006
	Юридична адреса	03049, м. Київ, вул. Курська, буд. 13-Д, кв. 29
	Засновник	Шкаленко Катерина Романівна
	Керівник	Глазков Віктор Анатолійович
	Розмір статутного фонду	500 грн

Види економічної діяльності	<ul style="list-style-type: none"> – 30.02.1 “Виробництво електронно-обчислювальних машин та іншого устаткування для оброблення інформації (основний)”; – 52.12.0 “Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах без переваги продовольчого асортименту”; – 52.44.1 “Роздрібна торгівля меблями”; – 52.47.3 “Роздрібна торгівля канцелярськими товарами”; – 52.48.1 “Роздрібна торгівля офісним та комп'ютерним устаткуванням”; – 72.50.2 “Ремонт і технічне обслуговування електронно-обчислювальної техніки”
-----------------------------	---

ПП “ПРОЕКТ-А1” здійснює господарську діяльність згідно чинного законодавства, відноситься до суб’єктів малого підприємництва.

Проведення подальших досліджень потребує більш детального аналізу господарської діяльності підприємства, який будемо проводити на основі даних річної фінансової звітності за 2013-2017 рр. (додаток Г). Виконання статутних зобов’язань здійснюється з використанням низки засобів і предметів праці, які поділяють на необоротні та оборотні активи. Склад та динаміку зміни вартості активів підприємства наведено у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

**Склад і динаміка зміни вартості активів ПП “ПРОЕКТ-А1”
за 2013 -2017 рр., тис. грн.**

№ з/п	Показник	На 31.12.					Відхилення, ±, звітного 2017 р. до базового 2013 р.	
		2013	2014	2015	2016	2017	сума	%
1.	Необоротні активи, всього:	424,4	467,7	545,6	673,7	729,7	305,3	71,9
1.1	незавершені капітальні інвестиції	0,0	0,0	0,0	74,2	40,8	40,8	–
1.2	основні засоби	424,4	467,7	545,6	599,5	688,9	264,5	62,3
2.	Оборотні активи, всього:	284,1	317,6	288,0	401,7	489,8	205,7	72,4

2.1	запаси	2,9	0,6	4,6	6,7	8,8	5,9	203,4
2.2	дебіторська заборгованість:	102,5	162,4	77,5	245,9	347,6	245,1	239,1
2.2.1	за продукцію, товари, роботи, послуги	96,7	154,4	75,6	161,0	284,5	187,8	194,2
2.2.2	за розрахунками з бюджетом	0,0	0,1	0,1	0,4	0,0	0,0	
2.2.3	інша поточна	5,8	7,9	1,8	84,5	63,1	57,3	987,9
2.3	гроші та їх еквіваленти	139,3	110,3	158,3	130,6	62,8	-76,5	-54,9
2.4	інші оборотні активи	39,4	44,3	47,6	18,5	70,6	31,2	79,2
	<i>Разом активів</i>	<i>708,5</i>	<i>785,3</i>	<i>833,6</i>	<i>1075,4</i>	<i>1219,5</i>	<i>511,0</i>	<i>72,1</i>

Як свідчать результати розрахунків, наведених у табл. 2.2, у підприємства протягом 2013-2017 рр. спостерігається поступове зростання обсягів як необоротних, так і оборотних активів. Вартість необоротних активів, представлених, переважно, основними засобами, у 2017 р., порівняно з 2013 р. зросла майже на 72% і склала 729,7 тис. грн. Наявність незавершених капітальних інвестицій вказує на те, що підприємство вкладає кошти у розширення обсягів нерухомого майна.

Оборотні активи підприємства протягом 2013-2017 рр. зросли на 72,4%. Викликає занепокоєння швидке зростання обсягів дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги. У 2017 р., порівняно з 2013 р., її обсяг зріс майже втричі і склав 284,5 тис. грн, проти 96,7 тис. грн у 2013 р. Також, має місце зниження обсягів грошових коштів підприємства майже на 55%. Дане явище не можна оцінити однозначно, оскільки у Балансі підприємства зафіксовані залишки коштів станом на 31 грудня.

Для більшої інформативності розглянемо також структуру активів ПП “ПРОЕКТ-А1”. Результати розрахунків наведено на рис. 2.1.

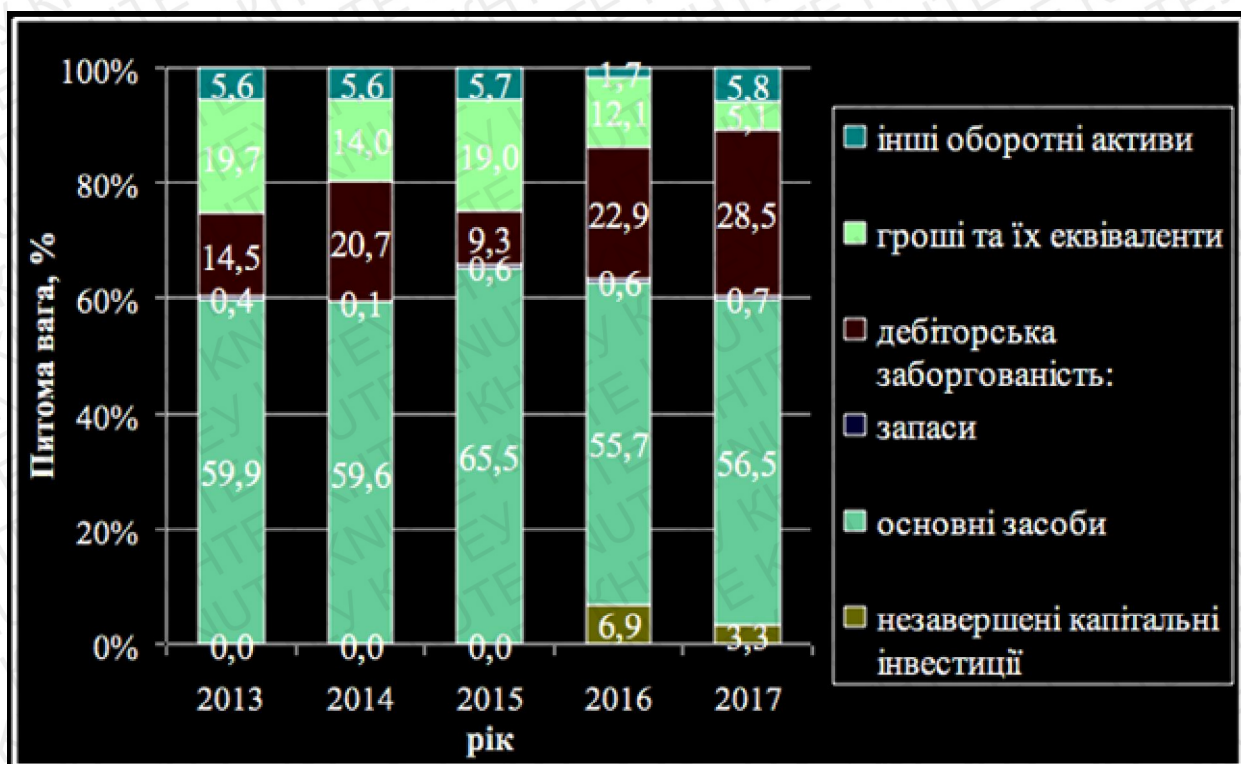


Рис. 2.1. Структура активів ПП “ПРОЕКТ-А1” за 2013-2017 рр.

Як свідчать результати розрахунків, наведених на рис. 2.1, найбільшу питому вагу у складі активів підприємства займають основні засоби. Але, протягом 2013-2017 рр. їх питома вага знизилася на 3,4% і склала 56,5% від загального обсягу активів. Натомість, суттєве зростання показує питома вага дебіторської заборгованості. Так, протягом аналізованого періоду її питома вага зросла на 14,0%. У 2017 р. на долю дебіторської заборгованості припадає майже третина активів підприємства. Переважна більшість цієї заборгованості – дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги. Дане зростання не можна вважати позитивним явищем, оскільки воно може вказувати на проблеми зі збутом.

Формування активів підприємства здійснюється за рахунок відповідних джерел фінансування, які представлені власним і позиковим капіталом. Розглянемо динаміку зміни обсягів джерел фінансування активів підприємства за 2013-2017 рр. Результати розрахунків наведено у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Склад і динаміка зміни обсягів джерел фінансування активів

ІІІ “ПРОЕКТ-А1” за 2013 -2017 рр., тис. грн.

№ з/п	Показник	На 31.12					Відхилення, ±, звітнього 2017 р. до базового 2013 р.	
		2013	2014	2015	2016	2017	сума	%
1.	<i>Власний капітал, всього</i>	340,3	380,5	437,7	648,8	836,4	496,1	145,8
1.1	Зареєстрований (пайовий) капітал	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,0	0,0
1.2	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	339,8	380,0	437,2	648,3	835,9	496,1	146,0
2.	<i>Позиковий капітал, всього</i>	368,2	395,4	395,9	426,6	383,1	14,9	4,0
2.1	Поточна кредиторська заборгованість за:	324,5	375,1	345,4	398,4	289,2	-35,3	-10,9
2.1.1	товари, роботи, послуги	290,0	330,8	242,7	329,8	278,7	-11,3	-3,9
2.1.2	розрахунками з бюджетом	34,5	44,3	102,7	68,6	10,5	-24,0	-69,6
2.2	Інші поточні зобов'язання	43,7	20,3	50,5	28,2	93,9	50,2	114,9
3.	<i>Разом джерел фінансування</i>	708,5	775,9	833,6	1075,4	1219,5	511,0	72,1

Як свідчать дані, наведені у табл. 2.3, протягом 2013-2017 рр. у підприємства відбулося зростання обсягів власного капіталу більш ніж на 146%. У 2017 р. розмір власного капіталу склав 836,4 тис. грн. При цьому слід відмітити, що розмір статутного капіталу підприємства залишається незмінним від часу заснування підприємства і складає лише 0,5 тис. грн. Таким чином, власний капітал сформований за рахунок прибутку, який підприємство отримувало протягом останніх років. Протягом 2015-2017 рр. за рішенням власника, щорічна сума прибутку капіталізувалася, тобто залишалася у розпорядженні підприємства, що суттєво впливає на зростання фінансової стійкості.

Поряд з цим, розмір позикового капіталу, у 2017 р, порівняно з 2013 р., дещо знизався (на 4,0%) і склав 383,1 тис. грн. Позиковий капітал на 100% складається з короткострокових зобов'язань, оскільки у підприємства відсутні

довгострокові зобов'язання. У складі поточних зобов'язань найбільш суттєвим джерелом фінансування є кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги. Її розмір у 2017 р., порівняно з 2013 р., зменшився на 3,9%.

Доповнить картину динаміка структури джерел фінансування підприємства. Результати розрахунків наведено на рис. 2.2.

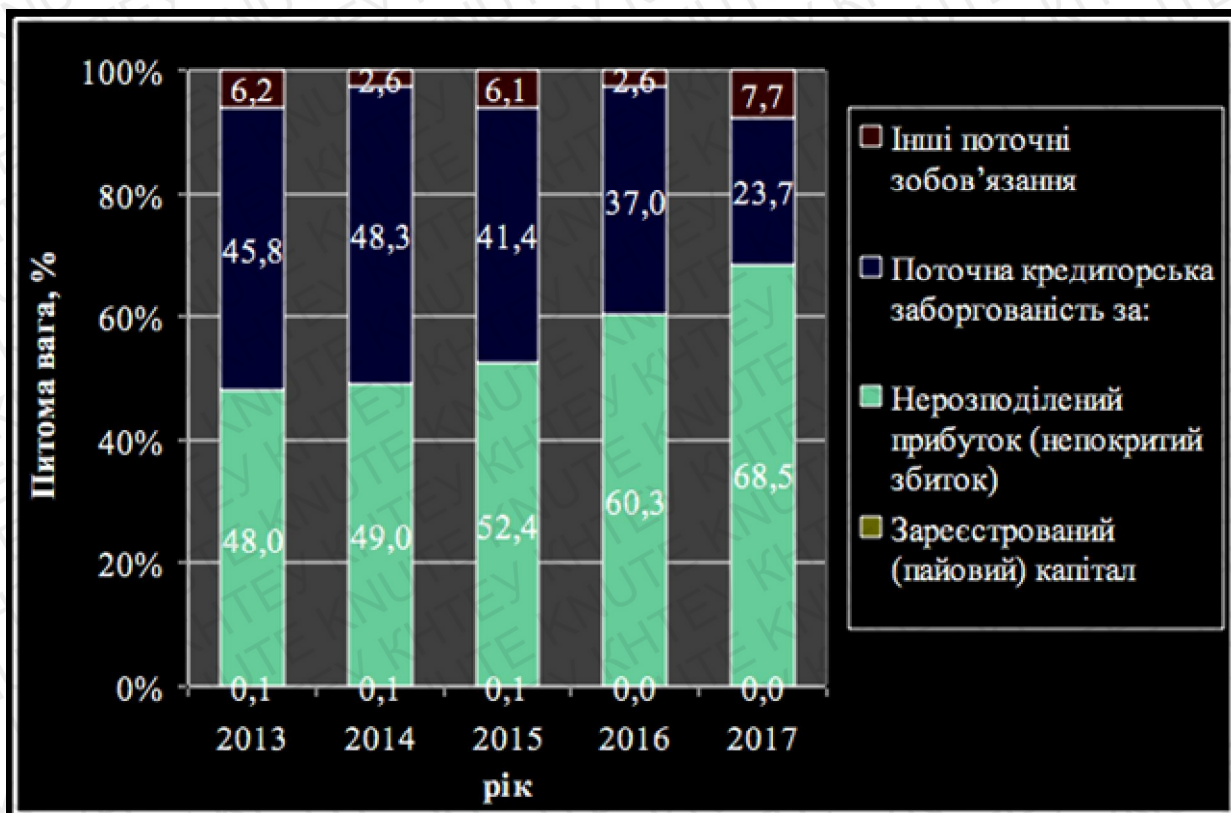


Рис. 2.2. Структура джерел фінансування активів ПП “ПРОЕКТ-А1” за 2013-2017 рр.

Таким, чином, з рис. 2.2 бачимо, що підприємство надає перевагу власним джерелам фінансування активів. Найбільшу питому вагу займає нерозподілений прибуток, питома вага якого протягом аналізованого періоду зростає на 20,6% і склала 68,5% загальної структури джерел фінансування активів. При цьому, суттєво знизилася питома вага поточної кредиторської заборгованості. У 2017 р., порівняно з 2013 р. зниження становило 22,1%. З них 18,1% доводиться на кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги. Загалом, дані процеси вказують на поступове зростання автономії підприємства та його незалежності від зовнішніх кредиторів.

Попередній аналіз показав необхідність дослідження залежності

дебіторської і кредиторської заборгованості, оскільки у підприємства спостерігаються значні зміни обсягів за даними статтями. Окрім того, кредиторська заборгованість є джерелом покриття дебіторської заборгованості.

Якщо обсяг дебіторської заборгованості перевищуватиме кредиторську, можна говорити про іммобілізацію власного капіталу в дебіторську заборгованість, у протилежному випадку – про нестачу власного капіталу для фінансування діяльності. Результати розрахунків наведено у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

**Порівняльний аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості
ПП “ПРОЕКТ-А1” за 2013-2017 рр., тис. грн.**

№ з/п	Показник	На 31.12					Відхилення, ±, звітного 2017 р. до базового 2013 р.	
		2013	2014	2015	2016	2017	сума	%
1.	Дебіторська заборгованість, тис. грн.	104,7	162,4	77,5	245,9	347,6	242,9	232,0
1.1	у т. ч. товарного характеру	96,7	154,4	75,6	161,0	284,5	187,8	194,2
2.	Кредиторська заборгованість, тис. грн.	368,2	395,4	395,9	426,6	383,1	14,9	4,0
2.1	у т. ч. товарного характеру	290,0	330,8	242,7	329,8	278,7	-11,3	-3,9
3.	Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, грн.	0,284	0,411	0,196	0,576	0,907	0,623	219,1
3.1	у т. ч. товарного характеру	0,333	0,467	0,311	0,488	1,021	0,687	206,1

Як свідчать розрахунки, наведені у табл. 2.4, стрімке зростання розміру дебіторської заборгованості супроводжується незначним зниженням розміру кредиторської. Зростання обсягів дебіторської заборгованості відбувалося, переважно, за рахунок її товарної частини, розмір якої у 2017 р, порівняно з 2013 р. зріс майже на 189%. Аналогічно, зниження обсягу кредиторської

заборгованості відбулося, переважно, за рахунок її товарної частини (-3,9%).

Оскільки коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості протягом 2013-2017 рр. не перевищує 1, але прямує до неї, розмір кредиторської заборгованості вищий ніж дебіторської. Дана ситуація свідчить про те, що у підприємства не достатньо власного капіталу для здійснення фінансування діяльності. Разом з тим, спостерігається позитивна тенденція до наближення значення показника до 1. Про це свідчить зростання значення показника більш ніж на 220%. Аналогічна тенденція спостерігається щодо коефіцієнта співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості товарного характеру. У 2017 р. значення показника перевищило 1.

Ефективність господарської діяльності характеризує фінансовий стан підприємства у короткостроковій та довгостроковій перспективі. Якщо мова йде про короткострокову перспективу, то критерії оцінки фінансового стану – платоспроможність і ліквідність підприємства, тобто здатність своєчасно і в повному обсязі провести розрахунки за короткостроковими зобов'язаннями. Показники даної групи дають можливість описати і проаналізувати здатність підприємства відповідати за своїми поточними зобов'язаннями. Проведемо оцінку ліквідності ПП “ПРОЕКТ-А1”, використавши відповідні показники (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Показники оцінки ліквідності ПП “ПРОЕКТ-А1” за 2013-2017 рр.

№ з/п	Показник	Нормативне значення	На 31.12					Відхилення, ±, звітного 2017 р. до базового 2013 р.	
			2013	2014	2015	2016	2017	сума	%
1.	Середня величина власних оборотних засобів, тис. грн.	> 0 і зростає	- 84,1	- 87,2	- 107,9	- 24,9	106,7	190,8	-226,9
2.	Коефіцієнт поточної ліквідності	1 - 2	0,77	0,78	0,73	0,94	1,28	0,51	65,7

3.	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,8 - 1	0,76	0,78	0,72	0,93	1,26	0,49	64,4
4.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\geq 0,2$	0,38	0,27	0,40	0,31	0,16	-0,21	-56,7
5.	Коефіцієнт забезпеченості поточної діяльності власними оборотними засобами	$\geq 0,1$	-0,30	-0,27	-0,37	-0,06	0,22	0,51	-173,6
6.	Коефіцієнт можливої втрати платоспроможності	≥ 1	0,39	0,39	0,36	0,47	0,64	0,25	65,7

Як свідчать результати розрахунків, наведених у табл. 2.5, середня величина власних оборотних засобів підприємства протягом 2013-2016 рр. мала від'ємне значення. Завдяки втіленню ефективної політики управління капіталом, ситуація покращувалася, і вже у 2017 р. власні оборотні засоби мали позитивне значення – 106,7 тис. грн. Це означає, що підприємство забезпечено власними оборотними коштами і не залежить від кредиторів, що обумовлює потенційну стійкість фінансового становища.

Поточна ліквідність протягом 2013-2017 рр. зростає, але протягом 2013-2016 рр. перебуває поза межами рекомендованої норми. Зростання значення коефіцієнта вказує на те, що можливості підприємства щодо погашення поточних зобов'язань за рахунок оборотних активів зростає, фінансування капітальних вкладень здійснюється за рахунок поточних джерел.

Значення коефіцієнта швидкої ліквідності практично співпадає зі значенням коефіцієнта поточної ліквідності, оскільки з розрахунку виключаються запаси, розмір яких у підприємства незначний. Даний показник визначає можливості підприємства погасити поточні зобов'язання за умови своєчасного здійснення розрахунків з дебіторами.

Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності знижується. Протягом 2013-2016 рр. значення перебувало в межах норми, але спостерігаються тенденції до зниження. Вже у 2017 р. значення вийшло за межі нормативного значення і склало 0,16 при нормі $\geq 0,2$. Це пов'язано зі зниженням залишків коштів на рахунках підприємства.

Від’ємне значення коефіцієнта забезпеченості поточної діяльності власними оборотними засобами протягом 2013-2016 рр. вказує на те, що у підприємства є дефіцит власних коштів для фінансування поточної діяльності. При цьому, значення щороку знижується. У 2013 р. значення показника склало -0,3, при нормі $\geq 0,1$. Загалом, протягом аналізованого періоду зростання відбулося на 173,6%.

Результати розрахунку коефіцієнта втрати платоспроможності дають підстави стверджувати, що з кожним роком у підприємства знижується загроза втратити платоспроможність в короткотерміновій перспективі. Протягом 2013-2017 рр. значення показника перебуває поза межами норми, але спостерігається позитивна тенденція до його зростання.

Розглянемо основні показники фінансового стану ПП “ПРОЕКТ-А1” за 2013-2017 рр. Результати розрахунків наведено у табл. 2.6.

Таблиця 2.6

**Основні коефіцієнти, що характеризують фінансовий стан
ПП “ПРОЕКТ-А1” за 2013-2017 рр.**

№ з/п	Показник	Нормативне значення	На 31.12					Відхилення, ±, звітного 2017 р. до базового 2013 р.	
			2013	2014	2015	2016	2017	сума	%
1.	Коефіцієнт автономії	$\geq 0,5$ і зростає	0,480	0,485	0,525	0,603	0,686	0,206	42,8
2.	Коефіцієнт фінансового ризику	≤ 1 і зменшується	1,08	1,06	0,90	0,66	0,46	-0,62	1,08
3.	Коефіцієнт фінансової стабільності	$\geq 0,5$ і зростає	0,480	0,485	0,525	0,603	0,686	0,206	42,8
4.	Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	0,2 – 0,5	- 0,247	- 0,229	- 0,247	- 0,038	0,128	0,375	- 151,6
5.	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	$\geq 0,1$ і зростає	- 0,296	- 0,275	- 0,375	- 0,062	0,218	0,514	- 173,6

Як свідчать розрахунки, наведені у табл. 2.6, значення коефіцієнтів автономії, фінансового ризику і фінансової стабільності перебувають в межах норми і зростають, що є позитивною тенденцією.

Коефіцієнт автономії характеризує частину активів підприємства сформованих за рахунок власних і прирівняних до них джерел. Значення коефіцієнта у 2017 р. в порівнянні з 2013 р. збільшився на 0,206, і перебуває в межах нормативного значення (0,686 при нормі $\geq 0,5$) – за рахунок власних коштів сформовано майже 70% активів.

Значення коефіцієнта фінансового ризику за 2015-2017 рр. перебуває в межах нормативного значення і має тенденцію до зниження. Це свідчить про зниження частки залученого капіталу до власного капіталу та підвищення фінансової стійкості підприємства.

Коефіцієнт фінансової стабільності характеризує частку засобів, які підприємство може використовувати протягом тривалого періоду часу. Як бачимо, значення коефіцієнтів автономії і фінансової стабільності співпадають. Дана ситуація пояснюється тим, що у підприємства протягом аналізованого періоду відсутні довгострокові позикові джерела фінансування.

Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів характеризує здатність підприємства підтримати рівень власного оборотного капіталу й поповнювати необхідні оборотні кошти за рахунок власних джерел. Як бачимо, підприємство не здатне поповнювати оборотні кошти за рахунок власних джерел.

Від'ємне значення показника вказує на те, що протягом 2013-2016 рр. підприємство залежало від кредиторів у питаннях формування оборотного капіталу.

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами показує, наскільки запаси забезпечені довгостроковими стабільними джерелами фінансування. За 2013-2017 рр. значення даного коефіцієнта зростало з -0,296 до 0,218, що є позитивною тенденцією. Високе значення вказує на фінансову стійкість підприємства і його спроможність здійснювати активну діяльність, незважаючи

на відсутність доступу до позикових коштів і зовнішніх джерел фінансування. Оскільки протягом 2013-2016 рр. значення показника було від'ємне, у підприємства були відсутні довгострокові засоби для формування власного оборотного капіталу.

Таким чином, проведений аналіз вказує на те, що керівництво ПП “ПРОЕКТ-А1” вживає заходів щодо вирішення питань фінансування діяльності і раціоналізації його структури.

На завершальному етапі аналізу проведемо оцінку основних економічних показників діяльності підприємства (табл. 2.7).

Як свідчать результати розрахунків, наведених у табл. 2.7, протягом 2013-2015 рр. дохід підприємства стабільно знижується. Після чого вже у 2016 р. спостерігається зростання. Дана ситуація обумовлена кризовими явищами в економіці держави, що мають місце протягом останніх 4 років. У 2017 р., порівняно з 2013 р., його розмір зріс на 145,0 тис. грн., тобто на 7,2%

Синхронно зі змінами розміру доходу змінюється і прибуток, оскільки витрати зростають повільнішими темпами, ніж дохід.

Таблиця 2.7

**Основні економічні показники діяльності
ПП “ПРОЕКТ-А1” за 2013-2017 рр.**

№ з/п	Показник	Рік					Відхилення, ±, звітного 2017 р. до базового 2013 р.	
		2013	2014	2015	2016	2017	сума	%
1.	Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	2017,6	1909,3	1710,4	1947,8	2162,6	145,0	7,2
2.	Прибуток (збиток), тис. грн	323,8	268,6	211,1	187,6	275,8	-48,0	-14,8
3.	Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн	401,9	446,1	506,7	572,6	644,2	242,3	60,3
4.	Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн.	274,1	300,9	302,8	344,9	445,8	171,7	62,7
5.	Середньооблікова чисельність робітників, осіб	6	6	5	5	6	0,0	0,0

6.	Фондовіддача, грн	5,02	4,28	3,38	3,40	3,36	-1,66	-33,1
7.	Віддача оборотних активів	7,36	6,35	5,65	5,65	4,85	-2,51	-34,1
8.	Рентабельність (збитковість) основних засобів, %	80,6	60,2	41,7	32,8	42,8	-37,8	-46,9
9.	Рентабельність (збитковість) оборотних активів, %	118,15	89,28	69,72	54,40	61,87	-56,28	-47,6
10.	Продуктивність праці, тис. грн. / чол.	336,3	318,2	342,1	389,6	360,4	24,2	7,2
11.	Рентабельність продукції, %	20,90	18,13	14,08	11,51	15,08	-5,83	-27,9

Загалом, у 2017 р, порівняно з 2013 р., розмір прибутку зменшився на 48 тис. грн, що складає 14,8% від обсягу 2013 р. Власником підприємства прийнято рішення капіталізувати прибуток, що значним чином впливає на зростання обсягів власного капіталу.

Фондовіддача, що характеризує ефективність використання основних виробничих засобів, у 2017 р., порівняно з 2013 р., знизилася майже на третину. Дана ситуація пояснюється тим, що темпи зростання вартості основних засобів повільніші, ніж темпи зростання доходів підприємства. Варто відмітити, що діяльність підприємства не є матеріаломісткою. Аналогічна тенденція і у віддачі оборотних активів, що варто оцінювати негативно.

Оскільки протягом 2013-2017 рр. підприємство отримувало прибуток, рентабельність основних засобів і оборотних активів має додатне значення. Рентабельність основних засобів та оборотних активів досить висока, але у 2017 р., порівняно з 2013 р. її значення знизилось майже на 50%, що є негативним явищем. Зниження відбулося переважно за рахунок щорічного зменшення обсягу прибутку підприємства.

Продуктивність праці, що характеризує ефективність використання трудових ресурсів підприємства, протягом 2013-2017 рр. зросла на 7,2% і склала 360,4 тис. грн. / ос.

Рентабельність продукції протягом аналізованого періоду досить висока, але стабільно знижується протягом 2013-2016 рр.

Таким чином, аналіз основних економічних показників діяльності ПП «ПРОЕКТ-А1» протягом 2013-2017 рр. дає підстави стверджувати, що господарська діяльність підприємства була досить ефективною.

Керівництво підприємства врахувало недоліки управління активами і капіталом підприємства і вживало дієвих заходів щодо покращення ситуації. Наслідком таких дій є тенденція до покращення значень більшості фінансово-економічних показників діяльності підприємства у 2017 р., а також незначне економічне поживлення, що спостерігається останнім часом.

2.2. Оцінка зовнішньоекономічної діяльності ПП «ПРОЕКТ-А1»

Основною метою підприємства на ринку є отримання максимального прибутку при мінімальних витратах. Досягти такого результату можна тільки прийняттям ефективних управлінських рішень. У зв'язку з тим, що підприємство є малим, в його організаційній структурі не передбачено окремого підрозділу чи посади працівника, що здійснює управління ЗЕД. Дані функції виконує один з менеджерів, що займається питаннями реалізації продукції. Рішення щодо ЗЕД ухвалює безпосередньо керівник підприємства.

Для підприємства при виході на зовнішній ринок важливо сформулювати якісну та кількісну оцінку ефективності зовнішньоекономічних операцій. Комплексний підхід до вибору показників оцінки ЗЕД підприємства забезпечує об'єктивну оцінку стану діяльності та сприяє формуванню правильної стратегії, що дозволяє підвищити його конкурентоспроможність на світовому ринці.

Вихід підприємства на зарубіжні ринки підтверджує високий рівень його конкурентоспроможності. ПП «ПРОЕКТ-А1» здійснює ЗЕД, що включає експорт власної продукції та імпорту складових і комплектуючих для забезпечення ефективної діяльності.

Економічне обґрунтування прийнятих рішень з керування ЗЕД підприємств проводиться шляхом розрахунку різних показників економічної ефективності. Оцінку ефективності здійснюємо на основі бухгалтерських звітів [40; 64].

Діяльність ПП «ПРОЕКТ-А1» пов'язана з виробництвом і обслуговуванням електронних приладів і систем, тому основною метою аналізу є підвищення ефективності здійснення ЗЕД і пошук резервів її зростання.

Оцінку загального стану ЗЕД підприємства будемо здійснювати за допомогою відповідних показників. Результати розрахунків наведено у табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Основні показники зовнішньоекономічної діяльності ПП «ПРОЕКТ-А1» за 2013-2017 рр.

№ з/п	Показник	Рік					Відхилення, ±, звітного 2017 р. до базового 2013 р.	
		2013	2014	2015	2016	2017	сума	%
1.	Кількість країн, з якими підприємство здійснює ЗЕД	2	2	2	2	3	1,0	50,0
2.	Дохід від реалізації, всього, тис. грн.	2017,6	1909,3	1710,4	1947,8	2162,6	145,0	7,2
3.	Дохід від експортних операцій, тис. грн.	98,7	157,6	244,6	264,9	328,7	230,0	233,0
4.	Частка доходу від експортних операцій у загальному доході, %	4,9	8,3	14,3	13,6	15,2	10,3	210,7
5.	Обсяг імпорتنих операцій, тис. грн.	237,8	284,3	509,7	611,6	692,0	454,2	191,0
6.	Кількість експортних контрактів, шт.	2	3	3	3	4	2	100,0
7.	Кількість імпорتنих контрактів, шт.	2	2	2	3	3	1	50,0

Станом на кінець 2017 р. підприємство має партнерські стосунки з 3 країнами: Китаєм, Німеччиною, Росією. Про розширення діяльності свідчить зростання обсягу як експортних, так і імпорتنих контрактів. Як свідчать результати розрахунків, наведених у табл. 2.8, у 2017 р. підприємство мало 4 діючих експортних контракти, що на 2 більше, ніж у 2013 р. Кількість імпорتنих

контрактів у 2017 р., порівняно з 2013 р., зросла на 1 одиницю.

Спостерігається стійка тенденція до зростання розміру доходів від здійснення експортних операцій. У 2017 р., порівняно з 2013 р. зростання відбулося на 233%. Частка доходу підприємства від експортних операцій протягом 2013-2017 рр. також стабільно зростає. У 2017 р., порівняно з 2013 р. вона склала 15,2%, що на 10,3% більше, ніж у 2013 р. Дана ситуація обумовлена не лише зростанням обсягів ЗЕД, але й коливанням курсу іноземних валют.

Розрахунки також показують, що експортні операції підприємства не перевищують обсяги імпорتنих. Основна реалізація продукції підприємства здійснюється на внутрішньому ринку, обсяги експорту незначні.

На першому етапі аналізу визначимо зміни в географії експорту та його товарну структуру. Експортні операції ПП «ПРОЕКТ-А1» здійснюються з двома країнами. Динаміку експорту наведено у табл. 2.9.

Таблиця 2.9

**Динаміка експорту ПП «ПРОЕКТ-А1» в розрізі партнерів
за 2013-2017 рр., тис. грн**

Показник	Рік					Відхилення, ±, звітного 2017 р. до базового 2013 р.	
	2013	2014	2015	2016	2017	сума	%
Дохід від експортних операцій, в т. ч.:	98,7	157,6	244,6	264,9	328,7	230,0	233,0
Росія	98,7	157,6	244,6	264,9	254,2	155,5	157,5
Німеччина	0,0	0,0	0,0	0,0	74,5	74,5	

Як свідчать результати розрахунків, наведених у табл. 2.9, підприємство розширює географію експорту. У 2017 р. отримано дохід від контракту з німецькими партнерами на суму 74,5 тис. грн. Дохід від контрактів з попередніми партнерами протягом 2014-2016 рр. показує стабільне зростання. У 2017 р. зростає частка доходів від нового контракту, що забезпечує загальне зростання доходів від експортних операцій.

У 2017 р. спостерігається зміна не лише складу, а й структури партнерів. Якщо у 2013-2016 рр. єдиним експортером підприємства була Росія, то у 2017 р. питома вага її експорту знизилася на 22,7% завдяки появі нового партнера.

Проаналізуємо динаміку експорту підприємства в розрізі товарних груп. Результати розрахунків наведено у табл. 2.10.

Таблиця 2.10

**Динаміка експорту ПП «ПРОЕКТ-А1» в розрізі товарних груп
за 2013-2017 рр., тис. грн**

Показник	Рік					Відхилення, ±, звітного 2017 р. до базового 2013 р.	
	2013	2014	2015	2016	2017	сума	%
Електронні компоненти й системи	0,0	0,0	0,0	0,0	74,5	74,5	
Системи промислової автоматики	58,3	83,5	118,5	124,4	128,9	70,6	121,1
Програмне забезпечення	31,2	54,3	94,2	98,5	100,6	69,4	222,4
Інша продукція	9,2	19,8	31,9	42,0	24,7	15,5	168,5
Разом	98,7	157,6	244,6	264,9	328,7	230,0	

Як свідчать результати розрахунків, наведених у табл. 2.10, зростання обсягів експорту відбулося, переважно, за рахунок нового контракту, який приніс додатковий дохід в розмірі 74,5 тис. грн. Стабільно зростає вартість усіх товарних груп, що експортує підприємство. Очевидно, що експорт електронних компонентів й систем пов'язаний з виконанням умов нового контракту, оскільки єдиному партнерові попередніх двох років даний вид продукції не постачався.

Розглянемо також динаміку зміни структури товарних груп підприємства за аналізований період. Результати розрахунків наведено на рис. 2.3.

Як бачимо з даних рис. 2.3, у 2017 р. відбулася суттєва зміна структури товарних груп експорту. Не дивлячись на зростання вартості всіх товарних груп, їх питома вага в загальній структурі дещо знизилася за рахунок товарної групи “Електронні компоненти і системи”, питома вага яких зайняла 22,7% у загальній

структурі товарних груп.

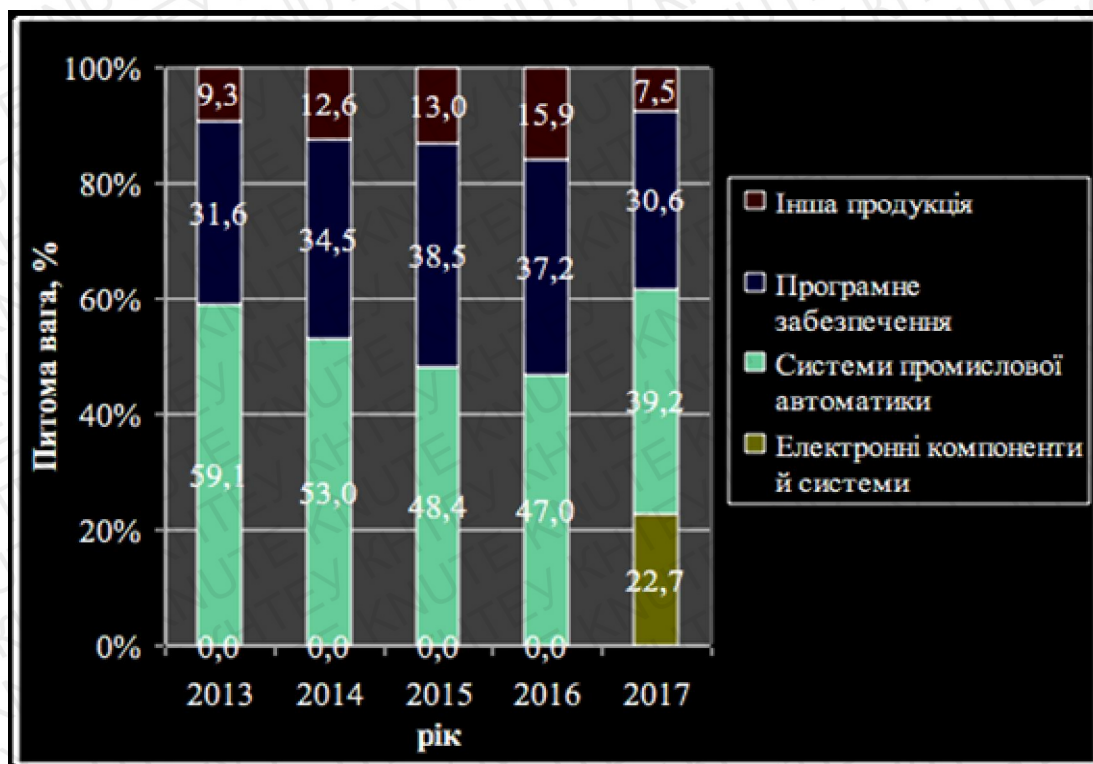


Рис. 2.3. Динаміка зміни структури експорту в розрізі товарних груп ПП «ПРОЕКТ-А1» за 2013-2017 рр., %

Разом з експортом, підприємство також здійснює імпортні операції. Динаміку імпорту в розрізі партнерів наведено у табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Динаміка імпорту ПП «ПРОЕКТ-А1» в розрізі країн за 2013-2017 рр., тис. грн

Показник	Рік					Відхилення, ±, звітного 2017 р. до базового 2013 р.	
	2013	2014	2015	2016	2017	сума	%
Китай	237,8	284,3	509,7	611,6	692,0	182,3	35,8

За даними табл. 2.11 імпорт підприємства припадає на Китай, де проводиться закупівля запасних частин і комплектуючих. Різке зростання обсягів імпорту обумовлено значним зростанням курсу долара, що відбулося у 2014 р. Розглянемо детальніше (табл. 2.12).

Як свідчать результати розрахунків, наведених у табл. 2.12, у 2017 р., порівняно з 2013 р., збільшилася вартість по кожній товарній групі, що призвело до загального зростання на 454,2 тис. грн або 191,0 %.

Таблиця 2.12

**Динаміка імпорту ПП «ПРОЕКТ-А1» в розрізі товарних груп
за 2013-2017 рр., тис. грн**

Показник	Рік					Відхилення, ±, звітного 2017 р. до базового 2013 р.	
	2013	2014	2015	2016	2017	сума	%
Електронні плати та інші компоненти	133,0	158,6	234,1	267,4	298,0	165,0	124,1
Вузли, агрегати і комплектуючі	58,7	83,4	166,5	190,0	231,3	172,6	294,0
Інша продукція	46,1	42,3	109,1	154,2	162,7	116,6	252,9
Разом	237,8	284,3	509,7	611,6	692,0	454,2	191,0

Зростання відбулося за рахунок коливання курсу валют.

Розглянемо детальніше структуру товарних груп (рис. 2.4).

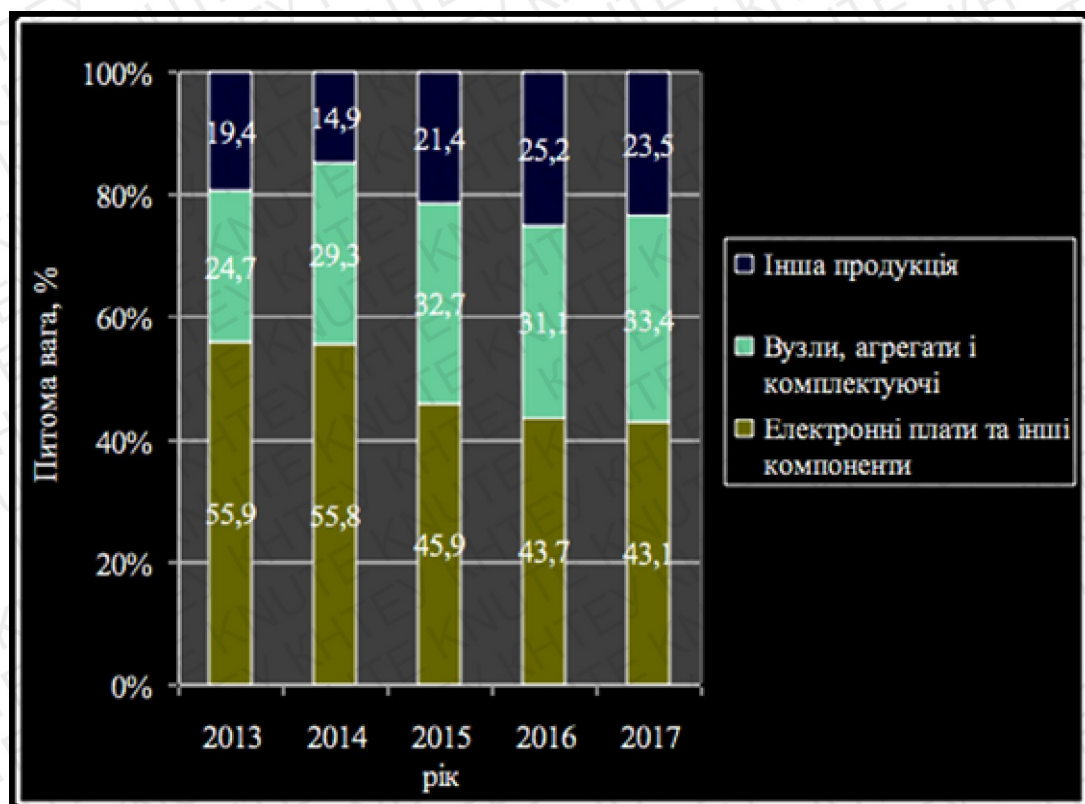


Рис. 2.4. Динаміка зміни структури імпорту в розрізі товарних груп ПП «ПРОЕКТ-А1» за 2013-2017 рр., %

Розрахунки, наведені на рис. 2.4, вказують на те, що протягом 2013-2017 рр. в структурі імпорту в розрізі товарних груп суттєвих змін не відбувалося. Найбільша питома вага доводиться на електронні плати та інші компоненти. У 2017 р., порівняно з 2013 р. їх питома вага знизилась майже на 13%. Натомість, питома вага вузлів, агрегатів і комплектуючих у загальній структурі стабільно зростає. У 2017 р., порівняно з 2013 р. зростання відбулося на 8,7%. Частка іншої продукції займає трохи більше 20%. Зростання протягом аналізованого періоду було не значне.

Оцінка ЗЕД не може бути повною без аналізу її ефективності. Дане поняття має комплексний і багатоаспектний характер. Воно може виражатись за допомогою низки економічних показників, але найпростіший та найголовніший – це отримання прибутку від реалізації виробленої продукції на зовнішньому ринку. Ефективність ЗЕД на рівні підприємства визначається передусім на основі аналізу прибутковості зовнішньоторговельних операцій шляхом зіставлення доходів і витрат, планових завдань і їхнього виконання [8].

Розрахунок показників ефективності ЗЕД підприємства та їх аналіз дозволяють виявити вигідність зовнішньоекономічних операцій з імпорту і з експорту. Розглянемо основні показники, що характеризують ефективність здійснення ЗЕД на підприємстві. До них відносять фінансовий результат від експортних операцій, коефіцієнт ефективності експорту, рентабельність і економічна ефективність.

Фінансовий результат від експорту будемо визначати за формулою (2.1)

$$\Phi P_E = D_E - B_E, \quad (2.1)$$

де ΦP_E – фінансовий результат від експорту, тис. грн;

D_E – дохід від експортних операцій, тис. грн;

B_E – витрати, пов'язані з експортними операціями, тис. грн.

Коефіцієнт ефективності експорту будемо визначати за формулою (2.2).

$$K_E = \frac{D_E}{B_E}, \quad (2.2)$$

де K_E – коефіцієнт ефективності експорту;

Рентабельність експорту обчислюватимемо за формулою (2.3).

$$P_E = \frac{\Phi P_E}{B_E} \times 100 \quad (2.3)$$

де P_E – рентабельність експорту, %;

Результати розрахунків наведено у табл. 2.13.

Розрахунки, наведені у табл. 2.13, що протягом 2014-2017 рр. експортні операції підприємства були ефективними. На це вказує відсутність збитків досить висока рентабельність.

Таблиця 2.13

Показники оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності

ПП «ПРОЕКТ-А1» за 2013-2017 рр., тис.грн.

№ з/п	Показник	Рік					Відхилення, ±, звітного 2017 р. до базового 2013 р.	
		2013	2014	2015	2016	2017	сума	%
1.	Дохід від експортних операцій	98,7	157,6	244,6	264,9	328,7	230,0	233,0
2.	Витрати, пов'язані із здійсненням експортних операцій	84,2	132,3	216,4	241,0	283,8	199,6	237,1
3.	Фінансовий результат від експортних операцій	14,5	25,3	28,2	23,9	44,9	30,4	209,7
4.	Коефіцієнт ефективності експорту	1,17	1,19	1,13	1,10	1,16	-0,01	-1,2
5.	Рентабельність експорту, %	17,2	19,1	13,0	9,9	15,8	-1,4	-8,1

Спостерігається зростання як доходів, так і витрат, пов'язаних з їх отриманням. Але темпи зростання доходів дещо вищі, ніж витрат, тому в 2017 р., підприємство отримало прибуток у розмірі 44,9 тис. грн, що на 30,4 тис. грн. більше, ніж у 2013 р.

Значення коефіцієнта ефективності експорту > 1 , тому операції слід вважати

ефективними.

Найвищий рівень ефективності зафіксовано у 2014 р. (коефіцієнт ефективності експорту – 1,19). Найгірші показники ефективності склалися у 2016 р. Загалом коефіцієнт ефективності експорту в 2017 р., порівняно з 2013 р. знизився на 0,01 п.п. Дане зниження є незначним, хоча і вказує на негативну динаміку.

Загалом, експортні операції підприємства мають досить високу рентабельність. Найвищий її розмір зафіксовано у 2014 р. – 19,1%, що на 3,3% вище, ніж у 2017 р. Значення показників суттєво не відрізняються від загальних по підприємству. У 2015-2016 рр. рентабельність експорту була нижчою від загальної на 1% та 1,6% відповідно. Вже у 2017 р. рентабельність експорту дещо перевищила загальну рентабельність підприємства, але перевищення було незначним – лише 0,7%.

Загалом, за результатами проведеного аналізу ЗЕД ПП «ПРОЕКТ-А1» можна оцінити позитивно. Про це свідчить розширення географії і ринків збуту продукції, а також висока ефективність експортних операцій.

2.3. Дослідження факторів впливу на інноваційну діяльність підприємства

Аналіз факторів, що впливають на інноваційну діяльність підприємства є одним з важливих елементів управління інноваційним розвитком. Інформація про сутність факторів, їх характер, особливості впливу необхідна для формування і реалізації раціональних управлінських рішень у сфері інноваційної діяльності [30].

Нажаль, сьогодні не існує єдиної системи визначення та оцінювання численних факторів, що прямо чи опосередковано впливають на впровадження інновацій, оновлення продукції та технологій на підприємствах України.

Спираючись на аналіз підходів щодо класифікації чинників впливу на впровадження інновацій, група науковців пропонує власне бачення

характеристики основних групи чинників впливу на розвиток інноваційної діяльності підприємств. До них відносяться: зовнішні (політико-правові, інформаційно-комунікативні та соціально-психологічні) та внутрішні (техніко-економічні, організаційно-управлінські) [35].

Окремої уваги заслуговує фінансування інноваційної діяльності. На нього впливає велика кількість факторів, врахування яких допоможе систематизувати фінансовий менеджмент, та забезпечити ефективне функціонування підприємства [9].

Виходячи з цього, для проведення оцінки факторів впливу на інноваційну діяльність підприємства беремо за основу запропоновану розробку. Для ПП “ПРОЕКТ-А1” система факторів для оцінки впливу матиме наступний вигляд (рис. 2.5).



Рис. 2.5. Чинники, що впливають на інноваційну діяльність ПП «ПРОЕКТ-А1»

Як бачимо, перелічені чинники можуть мати як позитивний, так і негативний вплив, залежно середовища функціонування підприємства і ситуації, що склалася.

Аналіз чинників впливу на інноваційну діяльність підприємства підтверджує потребу вибору оптимального чинника, який має найбільший вплив із загальної сукупності та підвищує ефективність інноваційної діяльності. Розв'язання даної проблеми можливе на основі використання методів експертних оцінок.

Для оцінювання впливу факторів на інноваційну активність підприємства метод експертних оцінок обирають найчастіше. Його суть полягає в проведенні

експертами інтуїтивного аналізу проблеми з кількісною оцінкою суджень та формальною обробкою результатів. Отримана внаслідок обробки узагальнена думка експертів приймається як рішення проблеми. Доцільно розглянути особливості даного методу, як одного з найбільш розповсюджених в системі ситуаційного аналізу і наукового інструменту рішення складних проблем:

- науково обґрунтована організація проведення усіх етапів експертизи, що забезпечує найбільшу ефективність роботи на кожному етапі;
- застосування кількісних методів як при організації експертизи, так і при формальній груповій обробці результатів [44].

Застосувавши метод експертних оцінок було отримано результати опитування працівників підприємства (6 осіб) і виявлено вагу чинників, які мають впливають на інноваційну діяльність.

Оцінка експертом відносної важливості чинників здійснювалася шляхом оцінки за шкалою від 0 до 100 балів:

- 0 балів, якщо чинник немає суттєвого значення (впливу);
- 100 балів, якщо чинник має найбільше значення (вплив).

Для проведення розрахунку введено такі умовні позначення:

m – кількість експертів, що взяли участь в колективному експертному оцінюванні;

1, 2, 3, ..., i , ..., m – можливі номери експертів;

n – кількість чинників, що досліджується і запропоновані до оцінки. Ранг, рівний одиниці, присвоюється найбільш важливому фактору; ранг з числом n – найменш важливому фактору;

m_j – кількість експертів, що оцінили j -й чинник;

m_{100j} – кількість максимально можливих оцінок (100 балів), отриманих j -м чинником;

C_{ij} – оцінка вартості відносної ваги (в балах), наданої i -м експертом j -му чиннику [12; 35].

Отримані від експертів бальні оцінки розміщуються в окрему матрицю (таблицю). Результати бальних оцінок чинників впливу на інноваційну діяльність

підприємства представлено в відповідній матриці (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

Матриця бальної оцінки чинників впливу на інноваційну діяльність

ІІІ «ПРОЕКТ-А1»

Чинники впливу	Експерти					
	1	2	3	4	5	6
Техніко-економічні	90	95	90	95	90	100
Політико-правові	70	60	65	70	65	75
Організаційно-управлінські	60	50	60	70	60	55
Інформаційно-комунікативні	50	40	60	50	55	60
Соціально-психологічні	50	50	50	40	50	50

Відповідно до матриці балів побудовано діаграму структури суми балів чинників, що впливають на інноваційно-інвестиційну діяльність підприємств, у відсотках (рис. 2.6).

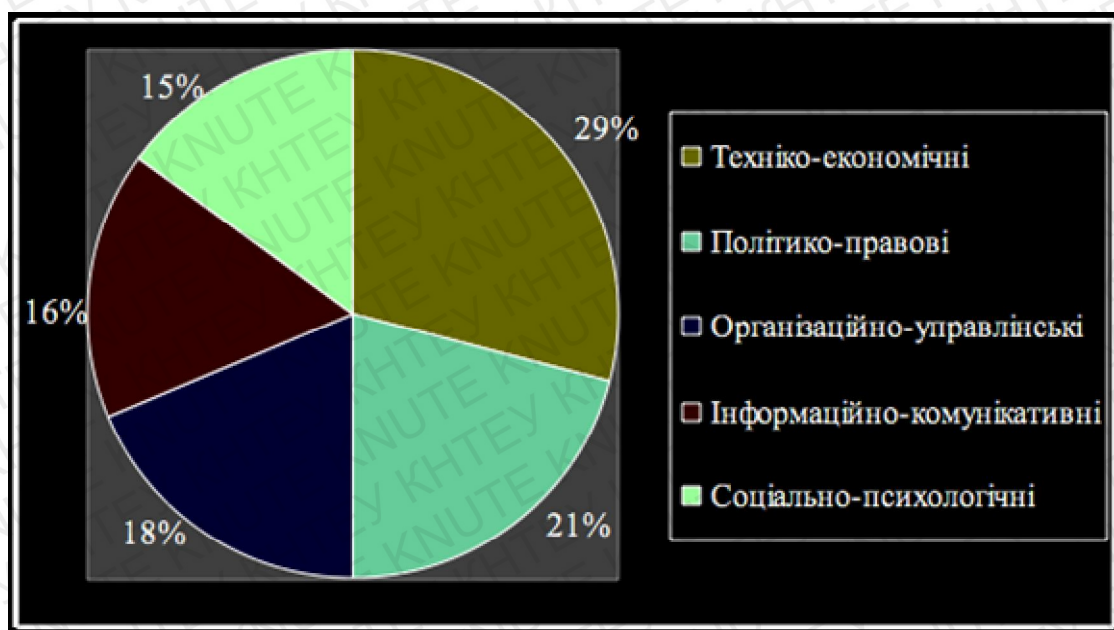


Рис. 2.6. Структура суми балів чинників, що впливають на інноваційну діяльність ІІІ «ПРОЕКТ-А1», %.

Дані діаграми засвідчують перевагу техніко-економічних чинників, на рівні 29% від сукупної суми балів впливу на інноваційну діяльність підприємства. Наступними за рівнем впливу визначено політико-правові (21%) та організаційно-

управлінські (18%) чинники. На інформаційно-комунікативні та соціально психологічні припадає відповідно 16% і 14%. Звичайно, що визначенні дані не можуть відобразити кінцевий результат досліджуваного впливу, тому проведено додаткові розрахунки з урахуванням середніх вагових результатів кожного чинника, узгодженість думок експертів, коефіцієнт конкордації та інше.

За даними матриці балів проведено ранжування чинників. Сума рангів, призначених експертами по кожному чиннику, визначено за формулою (2.4):

$$S_j = \sum_{i=1}^m R_{ij}, \quad (2.4)$$

де S_i – сума рангів;

R_{ij} – ранг оцінки i -м експертом j -го чинника.

Чим менша сума рангів, тим важливішим є чинник.

Матрицю рангів оцінки факторів впливу на інноваційну діяльність підприємства наведено у табл. 2.15.

Таблиця 2.15

**Матриця рангів оцінки факторів впливу на інноваційну діяльність ПП
«ПРОЕКТ-А1»**

Експерти	Чинники впливу				
	техніко – економічні	політико-правові	організаційно-управлінські	інформаційно-комунікативні	соціально-психологічні
1	1	2	3	4	4
2	1	2	3	5	3
3	1	2	3	3	5
4	1	2	2	4	5
5	1	2	3	4	5
6	1	2	4	3	5

Як свідчать результати розрахунків, наведених у табл. 2.15, техніко-економічні чинники отримали найменший ранг, відповідно даний чинник має

переваги перед іншими в загальній сукупності.

Середній ранг для кожного чинника дослідження визначається за формулою (2.5):

$$\bar{S}_j = \frac{\sum_{i=1}^m R_{ij}}{m} = \frac{S_j}{m}, \quad (2.5)$$

де: S_j – сума рангів;

m – кількість експертів, що взяли участь в колективному експертному оцінюванні.

При порівнянні відносної важливості різних чинників за сумою рангів (S_j) найважливішим вважається чинник, який характеризується найменшим значення середньої величини рангу.

Також, з середніми рангами для кожного досліджуваного чинника розраховуємо середню величину в балах за формулою (2.6):

$$M_j = \frac{\sum_{i=1}^m C_{ij}}{m_j}, \quad (2.6)$$

де M_j – середня сума балів;

C_{ij} – бал оцінки i -м експертом j -го чинника.

Чим більше значення середня сума балів (M_j), тим вище відносна важливість чинника.

Оцінюючи важливість окремих чинників варто звернути увагу на показник частоти максимально можливих оцінок (100 балів), отриманих кожним чинником, який розраховується за формулою (2.7):

$$K_{100j} = \frac{m_{100j}}{m_j}, \quad (2.7)$$

де m_{100j} – кількість максимально можливих оцінок (100 балів), отриманих j -м чинником;

m_j – кількість експертів, що оцінили j -й чинник.

Показник K_{100j} набуває значення від 0 до 1. Важливість j -го чинника збільшується при зростанні K_j від 0 до 1. Показник K_{100j} відноситься до

додаткових показників оцінки відносної важливості чинників і характеризує його з точки зору кількості поставлених йому максимальних оцінок у 100 балів.

Крім наведених вище абсолютних і середніх величин оцінки відносні важливості фактора при обробці даних опитувальних анкет обчислюються також відносні показники, зокрема середня вага [12].

Для цього спочатку індивідуальні показники нормуються, а потім розраховуються середньозважені величини. Нормування – це перехід від абсолютних величин до відносних. Середня вага кожного фактора (нормована оцінка) розраховується за формулою (2.8).

$$W_j = \frac{\sum_{i=1}^m W_{ij}}{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m W_{ij}}, \quad (2.8)$$

де W_{ij} – вага (нормована оцінка), надана i -м експертом j -му фактору;

При цьому загальна вага, надана експертами j -му фактору (W_j) розраховується за формулою (2.9):

$$W_j = \frac{C_j}{\sum_{j=1}^n C_j}, \quad (2.9)$$

Відповідно до кожного напрямку дослідження визначено активність експертів щодо кожного чинника за допомогою коефіцієнта активності (формула 2.10):

$$K_{abj} = \frac{m_j}{m}, \quad (2.10)$$

де K_{abj} – коефіцієнт активності експертів по j -му чиннику;

m_j – кількість експертів, що оцінили j -й чинник;

m – загальна кількість експертів.

Також обчислено розмах оцінок, в балах, використовуючи для цього формулу (2.11):

$$L_j = C_{j\max} - C_{j\min}, \quad (2.11)$$

де L_j – розмах оцінок, в балах, поставлених експертами j -му чиннику;

C_{jmax} , C_{jmin} – максимальна і мінімальна оцінки, поставлені експертами j -му чиннику.

На основі наведеного алгоритму проведемо розрахунки порівняльної оцінки відносної важливості заданих чинників (табл. 2.16).

Таблиця 2.16

Показники порівняльної важливості чинників впливу на інноваційну діяльність ПП «ПРОЕКТ-А1»

Чинники впливу	Експерти					
	1	2	3	4	5	6
Техніко-економічні	0,281	0,322	0,277	0,292	0,281	0,294
Політико-правові	0,219	0,203	0,200	0,215	0,203	0,221
Організаційно-управлінські	0,188	0,169	0,185	0,215	0,188	0,162
Інформаційно-комунікативні	0,156	0,136	0,185	0,154	0,172	0,176
Соціально-психологічні	0,156	0,169	0,154	0,123	0,156	0,147

Для визначення важливості чинника впливу при обробці даних опитування розрахуємо середню вагу кожного чинника (нормована оцінка). Результати індивідуального нормування досліджуваних чинників наведено в табл. 2.17.

Таблиця 2.17

Матриця відносного значення чинників впливу на інноваційну діяльність ПП «ПРОЕКТ-А1»

Показник	Умове позначення	Чинники впливу				
		техніко – економічні	політико-правові	організаційно-управлінські	інформаційно-комунікативні	соціально-психологічні
Сума рангів	S_j	6,0	12,0	18,0	23,0	27,0
Середній ранг	\bar{S}_j	1,0	2,0	3,0	3,8	4,5
Сума балів	M_j	560	405	355	315	290
Середній бал	\bar{M}_j	93,3	67,5	59,2	52,5	48,3

Частота максимально можливих оцінок	K_{100j}	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
Середня вага (нормована оцінка)	W_j	0,291	0,210	0,184	0,163	0,151
Коефіцієнт активності експертів	K_{aej}	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Розмах	L_j	10,0	15,0	15,0	20,0	10,0

Відповідно до проведеної оцінки показників відносної важливості обраних чинників, можна зробити висновок, що група експертів віддала перевагу техніко-економічному чиннику.

Як показує величина розмаху, за виключенням 1-го і 5-го чинників, особливого значення цього розмаху в оцінках експертів не спостерігається. Тому можна зробити висновок про достатню компетентність обраних експертів. Показники частоти максимально можливих оцінок свідчать, що тільки для 1-го чинника експерти поставили 100-бальну оцінку.

Показники частоти максимально можливих оцінок свідчать, що тільки першому факторові експерти поставили 100-бальну оцінку.

Таким чином, застосована методика класифікації чинників впливу на інвестиційну діяльність підприємства підтверджує потребу вибору оптимальних чинників.

На основі результатів проведених досліджень встановлено, що пріоритетними чинниками впливу на інноваційну діяльність ПП «ПРОЕКТ-А1» визначено техніко-економічні чинники, які мають стимуляційний характер, підвищують рівень їх розвитку та забезпечують зміцнення економічної стійкості. Отримані результати необхідно взяти до уваги при формуванні стратегії подальшого розвитку.

Висновки до розділу 2

Продіагностувавши інноваційну діяльність ПП «ПРОЕКТ-А1» виявлено,

що фінансового-господарська діяльність підприємства протягом 2013-2017 рр. була досить ефективною. На цей факт вказують результати розрахунків низки економічних показників і коефіцієнтів. Слід також відмітити позитивну динаміку зміни значень показників протягом аналізованого періоду.

Спостерігається позитивна тенденція до зростання як доходів, так і витрат підприємства, але, оскільки, витрати зростають меншими темпами, ніж доходи, підприємство фіксує зростання обсягу прибутку. Фінансовий стан підприємства є стійким, а саме підприємство достатньо конкурентоспроможним на існуючому ринку.

Те ж саме стосується і результатів здійснення інноваційної діяльності. Підписання у 2016 р. міжнародного контракту з Німеччиною на реалізацію електронних компонентів і систем, сприяло збільшенню доходів підприємства.

Крім того, проведено дослідження факторів на інноваційну діяльність підприємства. З'ясовано, що перелічені чинники можуть мати як позитивний, так і негативний вплив, залежно від середовища функціонування підприємства і ситуації, що склалася.

Результати аналізу за допомогою методу експертних оцінок вказують на те, що серед основних груп чинників (техніко-економічні, політико-правові, організаційно-управлінські, інформаційно-комунікативні, соціально-психологічні) найвпливовішими є техніко-економічні чинники. На дані результати слід звернути увагу, розробляючи майбутню стратегію інноваційної діяльності підприємства.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Напрями оптимізації системи управління інноваційною діяльністю підприємства

Ринок товарів та послуг розвивається швидкими темпами, а тому кожному підприємству, яке прагне зберігати ринкові позиції, необхідно впроваджувати інновації [31].

Дослідження свідчать, що підприємства України відчувають серйозну кризу в інноваційній сфері, і якщо вчасно не вживати активних заходів з її подолання як з боку держави, так і з боку керівництва, то несприятливі наслідки в найближчому майбутньому будуть ще значнішими. Дана криза обумовлена низкою сучасних проблем, з якими вітчизняні підприємства зіштовхуються під час управління інноваціями [51]. З урахуванням результатів даних досліджень сформулюємо і доповнимо перелік проблем управління інноваціями на вітчизняних підприємствах (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Проблеми управління інноваціями на вітчизняних підприємствах

Групи проблем	Перелік
1	2
<i>Зовнішні проблеми</i>	

Пов'язані з інноваційним макрокліматом	<ul style="list-style-type: none">– недосконалість і неузгодженість законодавства, що регулює підприємницьку та інноваційну діяльність в Україні;– політична нестабільність;– гальмування реформ;– висока інфляція;– різкі стрибки курсів іноземних валют;– значна бюрократія на всіх рівнях державного управління
--	---

Продовження табл. 3.1

1	2
Пов'язані з інноваційним зовнішнім мікрокліматом	<ul style="list-style-type: none"> – цінова чутливість покупців; – ринкова влада покупців і постачальників; – загроза появи товарів-замінників; – загроза появи нових конкурентів і агресивність вже існуючих; – інтенсивність конкурентної боротьби
<i>Внутрішні проблеми</i>	
Пов'язані з інноваційним потенціалом підприємств	<ul style="list-style-type: none"> – недостатній рівень кваліфікації персоналу; – низький рівень компетентності персоналу у сфері товарних інновацій; – низький рівень схильності персоналу до інновацій; – недостатній бюджет на товарні інновації; – недостатній рівень ефективності технології управління; – відсутність практики здійснення планування інновацій
Пов'язані з управлінням інноваціями	<ul style="list-style-type: none"> – відсутність практики розробки стратегічних планів управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці; – недостатня розвиненість корпоративної культури; – відсутність практики здійснення стратегічного контролю управління інноваціями у маркетинговій товарній політиці; – недосконалість інформаційних систем і зв'язків з іншими системами підприємства

Зовнішні проблеми є універсальними для всіх вітчизняних підприємств і практично не підлягають впливу на них з боку керівництва. Їх усунення – прерогатива органів державного управління.

Саме відсутність тісної ефективної кооперації державних органів з наукою, бізнес-освітою та ринковими структурами не лише не дозволяє розв'язувати існуючі проблеми, а й сприяє породженню нових проблем, що ще більше ускладнює ситуацію з забезпеченням розвитку інноваційних процесів в Україні

[78, с. 139].

З огляду на існування поряд з позитивними тенденціями розвитку інноваційних процесів низки проблем, які можна розглядами по-різному, і як позитив, і як негатив, нагальним виявляється пошук шляхів для розв'язання та вирішення цих проблем.

Шляхами розв'язання та вирішення зазначених проблем може стати:

- удосконалення нормативно-правової бази для забезпечення розвитку інноваційної системи України;
- необхідність системного й послідовного впровадження функціональних принципів державного управління інноваційною діяльністю;
- органічне включення всіх окремих елементів інноваційного розвитку в єдину активно й цілеспрямовано функціонуючу національну інноваційну систему, що можливо лише за умови дії потужних системоутворюючих чинників [78, с. 139].

На відміну від зовнішніх, внутрішні проблеми керівництво підприємства здатне вирішувати самостійно.

Першочерговим завданням, яке постає перед керівництвом організацій, є побудова ефективної системи управління. Але не менш важливою умовою є налагодження взаємозв'язків системи управління інноваційною діяльністю з іншими системами організації. Злагоджена робота всіх систем підприємства дозволить йому ефективно функціонувати та конкурувати на ринку [31].

Система управління інноваційною діяльністю підприємства є однією із локальних систем менеджменту на підприємстві. Саме тому, для досягнення бажаних результатів і визначених цілей необхідно, щоб система інноваційного менеджменту функціонувала злагоджено з іншими локальними підсистемами управління.

Крім того, особливої уваги потребує розробка і запровадження механізму управління інноваційною діяльністю підприємства.

С. М. Ступак вважає, що діючий механізм управління інноваційною діяльністю підприємства, повинен формуватися за наступною системою

принципів:

- системності як відкритої, адаптивної, динамічної системи імовірнісного характеру;
- комплексності як системи, яка функціонує в ринковому середовищі в межах, окреслених методами державного і регіонального регулювання;
- орієнтації на інновації, що забезпечує довготривале виживання і розвиток підприємства в нестабільному середовищі за рахунок постійного пошуку і використання нових способів і сфер реалізації його потенціалу;
- балансу інтересів суб'єктів інноваційної діяльності [69].

Враховуючи вищевказану систему принципів, схема формування механізму управління інноваційною діяльністю ПП «ПРОЕКТ-А1» матиме наступний вигляд (рис. 3.1):



Рис. 3.1. Схема формування механізму управління інноваційною діяльністю ПП «ПРОЕКТ-А1»

Процес розробки і формування стратегії управління інноваційною діяльністю підприємства передбачає можливість внесення відповідних змін в критеріальну базу і систему інструментів.

Побудова механізму управління інноваційною діяльністю потребує системного підходу до його комплексного аналізу з точки внутрішнього змісту і зовнішнього середовища його функціонування [69]. З огляду на це доцільно скористатися наступною схемою взаємодії систем механізму управління інноваційною діяльністю на макро- і мікрорівнях управління (рис. 3.2.).

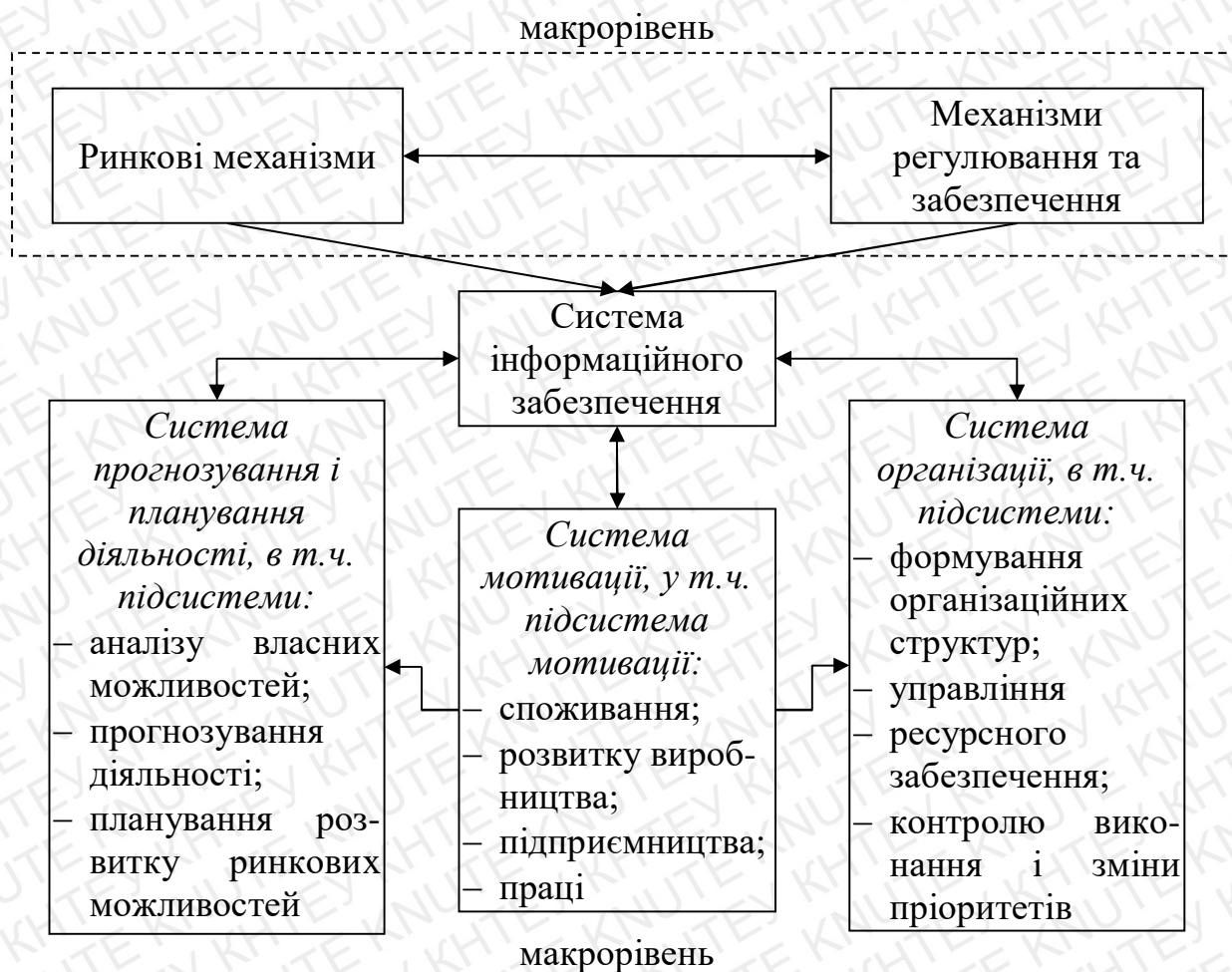


Рис. 3.2. Рекомендована схема взаємодії систем механізму управління інноваційною діяльністю на макро- і мікрорівнях управління ПП «ПРОЕКТ-А1»

Макрорівень механізму управління інноваційною діяльністю, як вже зазначалось раніше, представлений поєднанням механізмів державного та ринкового регулювання. Дієвість останніх досягається наданням переваги ринку і ринковим відносинам щодо методів адміністративного управління і вдосконаленням процесу співробітництва між державою та бізнесом.

Функціонування механізму управління інноваційною діяльністю повинно спиратися на:

- визнання необхідності реформування державного сектору шляхом підвищення ефективності управління державною часткою майна;
- відповідальність держави за розвиток ринкової і виробничої інфраструктури;
- розвиток системи державних гарантій щодо кредитування промислових підприємств під реалізацію інноваційних проектів.

Механізми державного і регіонального регулювання, зосереджений на макрорівні схеми, можна представити у вигляді системи економічного регулювання (система податків, заохочення розвитку науки і техніки, еколого-економічне регулювання, заохочення інвестицій, система кредитування), планування (формування держзамовлень, реструктуризація економіки, планування розвитку територій); правові (правова регламентація, адміністративне регулювання, система стандартів), соціального регулювання (демократичні інститути, суспільні рухи), політичного регулювання (політичні права та гарантії) [66].

Поняття “управлінням інноваційним розвитком підприємства” слід розуміти як комплекс заходів, що викликають різні перетворення в організаційній системі, трудових стосунках, стосунках з постачальниками і споживачами продукції [1].

При цьому необхідна спрямованість на успіх інноваційної політики і її конкретної реалізації, яка виражається в певних діях, пов’язаних між собою:

- контроль зовнішньої дії;

- контроль рівня підготовленості і відповідальності лінійних керівників;
- контроль за реалізацією політики підприємства;
- контроль рівня організаційної культури управління [50].

Успіх підприємства багато в чому залежить від вибору кваліфікованого персоналу, від правильних методів управління і точно сформульованої поставленої мети.

Розширена концепція еволюційних перетворень в процесі інноваційного розвитку підприємства включає структурні й кадрові аспекти. В рамках структурного підходу реалізуються інноваційні заходи за допомогою змін в організації управління і створення сприятливих умов для досягнення цілей розвитку. Кадровий підхід передбачає розвиток персоналу на базі підвищення його кваліфікації, стимулювання його до готовності реалізації інноваційної стратегії розвитку [27]

Для ефективного вирішення ринкових і інноваційних завдань, що стоять перед підприємством, необхідно розробити систему управління інноваційною діяльністю, основа якої – розбиття складного процесу на прості компоненти і вибудовування своєрідного управлінського бізнес-процесу. Це дає цілий ряд ефектів:

- робота з процесу перетворюється на цілеспрямований рух;
- знижуються вимоги до кваліфікації персоналу;
- різко зростає продуктивність праці;
- знижується кількість помилок.

Для реалізації такого підходу необхідно розробити ефективну організаційну структуру, систему управління фінансами, забезпечити документообіг. Для кожного конкретного випадку знадобиться лише доопрацювання і частіше тільки незначне “налаштуванн” системи на конкретний бізнес. Керівники інноваційного підприємства будуть занурені в готове середовище, яке змусить їх працювати за єдиними правилами, забезпечить керованість підприємства.

Процес і структура управління на малих підприємствах має певну специфіку. Так, наприклад, якщо у великих і середніх підприємствах можна

рекомендувати створення окремого відділу для управління інноваційними процесами, то для малих підприємства застосувати дану рекомендацію практично неможливо через фінансові й кадрові обмеження.

Переважає більшість малих підприємств не мають фінансової можливості утримувати додатковий відділ, витрати на який можуть значно збільшити витрати і, як наслідок, знизити прибуток підприємства. У зв'язку з цим доцільно звертатися за допомогою до незалежних фахівців, котрі можуть надати відповідні консультаційні послуги щодо формування ефективної системи управління інноваційною діяльністю.

Останнім часом в Україні набув популярності контролінг – методика управління інноваційно-інвестиційною моделлю розвитку підприємств, спрямована на вивчення тенденцій розвитку його мікро- і макросередовища, виявлення резервів і удосконалення координації систем управління інноваційною діяльністю з використанням нових інформаційних технологій і сучасних методів прийняття рішень для забезпечення реалізації інноваційного потенціалу підприємства. Однак ринкова ситуація в Україні не є достатньо стабільною для того, щоб методологічні нововведення, привнесені контролінгом, дали бажаний результат при підготовці й реалізації управлінських рішень, спрямованих на досягнення поставлених підприємством економічних цілей. Спираючись на викладене вище, можна стверджувати, що концепція контролінгу має бути відповідним чином адаптована до реалій перехідної економіки [15, с . 246].

Таким чином, можна зробити висновок про те, що інноваційна діяльність є одним із елементів системи бізнес процесів підприємства, а управління інноваційною діяльністю – невід'ємна частина виробничо-господарської діяльності, яка створює платформу для подальшого розвитку, ґрунтуючись на нових підходах до вирішення поставлених завдань.

Оптимальне поєднання інноваційної та інших видів діяльності забезпечує:

- системне вдосконалювати виробничих процесів і їх результатів;
- підвищення конкурентоспроможності;
- розширення існуючих або вихід на нові ринки збуту продукції;

- виявлення нових перспективних напрямів чи видів діяльності;
- розробку і впровадження актуальних та ефективних стратегій.

3.2. Розробка комплексу заходів щодо підвищення інноваційної привабливості ПП «ПРОЕКТ-А1»

Пошук, оцінка і вибір варіантів інноваційного розвитку ринкових можливостей є одним з основних завдань, що підлягають розв'язанню в процесі досягнення цілей тривалого виживання і стійкого розвитку суб'єктів господарювання відповідно до обраної ними місії [27].

Дослідження зовнішнього середовища підприємств на предмет інноваційного розвитку відбувається з допомогою ряду методів. Одним із найбільш розповсюджених і доступних методів є SWOT-аналіз, алгоритм здійснення якого є загальновідомим. Ключовим в проведенні цього аналізу вважається визначення зв'язку між зовнішніми факторами та інноваційною діяльністю підприємства, а також між інноваціями та економічним станом підприємства [58].

Скористаємося даним методом для обґрунтування напрямів оптимізації системи управління інноваційною діяльністю ПП «ПРОЕКТ-А1».

За результатами проведених досліджень діяльності ПП «ПРОЕКТ-А1» виявлено наступні сильні і слабкі сторони (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Сильні і слабкі сторони діяльності ПП «ПРОЕКТ-А1»

№ з/п	Сильні сторони	№ з/п	Слабкі сторони
1.	Висока рентабельність	1.	Зменшення обсягу грошових коштів на рахунках
2.	Капіталізація прибутку	2.	Відсутність фінансово-аналітичної служби
3.	Стійкий фінансовий стан	3.	Зростання обсягів дебіторської і кредиторської заборгованості

4.	Вихід на міжнародні ринки	4.	Недостатній обсяг власного оборотного капіталу
5.	Зростання обсягів експорту		

Для оцінки сильних і слабких сторін діяльності підприємства використаємо наступну шкалу оцінювання. Вплив сильних і слабких сторін оцінюватимемо в діапазоні від 1 до 5 балів (табл. 3.3):

Таблиця 3.3

**Шкала оцінювання сильних і слабких сторін діяльності
ПП «ПРОЕКТ-А1»**

Оцінка (балів)	Сильна сторона	Слабка сторона
1	не достатньо сильна	не достатньо слабка
2	середня	середня
3	сильна	слабка
4	значна перевага	дуже слабка
5	суттєва перевага	катастрофічна

Для продовження аналізу не достатньо лише визначити сильні та слабкі сторони. Слід оцінити ймовірність настання кожної з цих подій та силу впливу на діяльність підприємства.

Розглянемо найсуттєвіші можливості і загрози діяльності ПП «ПРОЕКТ-А1» (табл. 3.4)

Таблиця 3.4

Потенційні можливості і загрози діяльності ПП «ПРОЕКТ-А1»

№ з/п	Можливості	№ з/п	Загрози
1.	Високий рівень автономії	1.	Економічна і політична криза у державі
2.	Нарощування обсягів експорту	2.	Інфляція

3.	Високий рівень автономії	3.	Коливання курсу національної валюти
4.	Наявність постійних замовників	4.	Високий рівень конкуренції
5.	Стійкий попит на продукцію і послуги	5.	Низький рівень узгодженості вітчизняного і міжнародного законодавства

Важливо не лише визначити загрози і можливості, а й дати їм оцінку з точки зору важливості та ступеня впливу.

Для оцінювання можливостей і загроз використаємо відповідну шкалу, в діапазоні від 1 до 5 балів. Найвищий бал отримає найбільш вагомий й імовірний чинник впливу, найнижчий бал вказуватиме на те, що вплив чинника практично відсутній (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Шкала оцінювання потенційних можливостей і загроз діяльності ПП «ПРОЕКТ-А1»

Оцінка (балів)	Формулювання значущості впливу	
	можливості	загрози
1	майже не впливає	майже не впливає
2	слабкий, дещо полегшує роботу	слабкий, дещо затримує роботу
3	помірно полегшує роботу	помірно уповільнює роботу
4	значний, суттєво полегшує роботу	значний, суттєво уповільнює роботу
5	дуже сильний і суттєвий вплив	дуже сильний, суттєва перепона у роботі

При оцінюванні зовнішніх можливостей і загроз враховуватимемо ймовірність їх виникнення у аналізованому періоді. Таку ймовірність оцінюватимемо за відповідною шкалою (табл. 3.6)

Таблиця 3.6

Шкала для оцінювання ймовірності виникнення можливостей і загроз

підприємства [62]

Значення, балів	Ймовірність виникнення можливості чи загрози
0,05	ймовірність дуже низька, можливість чи загроза майже не проявиться
0,35	ймовірність низька, можливість чи загроза більш за все не проявиться
0,50	ймовірності прояву та не прояву однакові
0,75	ймовірність висока, можливість чи загроза скоріше за все проявиться
0,95	ймовірність дуже висока, можливість чи загроза обов'язково проявиться

Оцінка виставляється залежно від того, який ступінь ймовірності виникнення можливості чи загрози. Надалі розраховується значення кожного фактора з урахуванням оцінки та ймовірності виникнення. Розрахунок проводимо для можливостей і загроз підприємства. Використавши шкалу, наведену у табл. 3.6, отримаємо наступні результати розрахунків оцінки сильних і слабких сторін, можливостей і загроз підприємства (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

**Розрахунок оцінки впливу сильних і слабких сторін,
можливостей і загроз ПП «ПРОЕКТ-А1»**

№ з/п	Фактор	Оцінка	Ймовірність	Значення
А	1	2	3	4
<i>Сильні сторони</i>				
1.1	Висока рентабельність	4		4,00
1.2	Капіталізація прибутку	4		4,00
1.3	Стійкий фінансовий стан	5		5,00
1.4	Вихід на міжнародні ринки	5		5,00
1.5	Зростання обсягів експорту	3		3,00

<i>Слабкі сторони</i>				
1.6	Зменшення обсягу грошових коштів на рахунках	2		2,00
1.7	Відсутність фінансово-аналітичної служби	3		3,00
1.8	Зростання обсягів дебіторської і кредиторської заборгованості	2		2,00
1.9	Недостатній обсяг власного оборотного капіталу	3		3,00

Продовження табл. 3.7

A	1	2	3	4
<i>Можливості</i>				
2.1	Високий рівень автономії	5	0,75	3,75
2.2	Нарощування обсягів експорту	4	0,95	3,80
2.3	Високий рівень автономії	5	0,95	4,75
2.4	Наявність постійних замовників	4	0,50	2,00
2.5	Стійкий попит на продукцію і послуги	4	0,50	2,00
<i>Загрози</i>				
2.6	Економічна і політична криза у державі	5	0,95	4,75
2.7	Інфляція	4	0,75	3,00
2.8	Коливання курсу національної валюти	4	0,50	2,00
2.9	Високий рівень конкуренції	4	0,75	3,00
2.10	Низький рівень узгодженості вітчизняного і міжнародного законодавства	3	0,50	1,50

На основі здійснених розрахунків складемо SWOT-матрицю. В квадратах SO, ST, WO, WT наведемо оцінки характеристик об'єктів дослідження сильних сторін (S) і слабких сторін (W) з боку їх впливу на використання можливостей або захист від загроз (a_{ij}).

Можливості і загрози слід розглядати як явища, що можуть стимулювати або уповільнювати. При цьому, одні і ті ж явища можуть бути як можливостями, так і загрозами, тому враховується звичайна у таких випадках умова – сума ймовірностей виникнення або не виникнення певного явища = 1 (див. табл. 3.5).

Характеристики об'єктів дослідження та оцінки можливостей і загроз наведено у табл. 3.8.

Таблиця 3.8

Шкала оцінки впливу характеристик підприємства на використання можливостей або захист від загроз (f_{ij})

Оцінка	Зміст
+5	максимальне використання можливості або захистити від загрози
+4, +3	сприяє використанню можливості або захисту від загрози
+2, +1	допомагає використати можливість або захиститися від загрози
0	нейтральна до фактору
-1, -2	дещо ускладнює використання можливості або захист від загрози
-3, -4	ускладнює використання можливості або захист від загрози
-5	блокує використання можливості або захист від загрози

Оцінимо сильні та слабкі сторони, а також можливості й загрози ПП «ПРОЕКТ-А1», використовуючи відповідні рейтингові показники (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Розрахунок SWOT-матриці діяльності ПП «ПРОЕКТ-А1» на основі рейтингових показників (f_{ij})

		Можливості (О)					Загрози (Т)						
		2.1	2.2	2.3	2.4	2.5	2.6	2.7	2.8	2.9	2.10		
Значущість (k_j)		5	4	5	4	4	5	4	4	4	3		
Ймовірність (p_j)		0,75	0,95	0,95	0,50	0,50	0,95	0,75	0,50	0,75	0,50		
a_i	Сильні сторони (S)	1.1	4	3	4	5	2	3	4	2	4	3	4
		1.2	4	4	3	4	5	2	4	3	4	5	4
		1.3	5	2	3	3	3	2	4	5	4	2	3
		1.4	5	5	3	4	4	3	5	4	2	3	4
		1.5	3	3	4	3	2	2	4	3	3	3	4

Слабкі сторони (W)	1.6	2	-3	-2	-3	-2	-4	-3	-4	-4	-3	-4
	1.7	3	-4	-4	-2	-3	-3	-3	-4	-1	-4	-4
	1.8	2	-2	-1	-2	-2	-4	-4	-4	-3	-3	-2
	1.9	3	-3	-3	-4	-3	-4	-3	-5	-4	-1	-3

Далі проводимо аналіз за інтегральними оцінками, розрахованими за формулою (3.1)

$$a_{ij} = a_i \times k_j \times p_j \times f_{ij}, \quad (3.1)$$

де a_i – оцінка відповідної характеристики (сильної або слабкої сторони);

k_j – оцінка значущості впливу відповідного явища у зовнішньому оточенні об'єкта дослідження;

p_j – ймовірність виникнення відповідної можливості або загрози, захист від загроз;

f_{ij} – оцінка впливу характеристик підприємства на використання можливостей або захист від загроз [29].

Суми інтегральних оцінок у стовпцях матриці дозволять виокремити найважливіші можливості і найбільші загрози: найсуттєвішій можливості відповідатиме максимальна оцінка, а найсуттєвішій загрозі – мінімальна. Результати розрахунків з використанням формули (3.1) наведено у табл. 3.10.

Таблиця 3.10

Розрахунок інтегральної оцінки для ПП «ПРОЕКТ-А1» з урахуванням рейтингових показників

	Можливості (O)					Загрози (T)					Разом
	2.1	2.2	2.3	2.4	2.5	2.6	2.7	2.8	2.9	2.10	
Значущість (k_j)	5	4	5	4	4	5	4	4	4	3	
Ймовірність (p_j)	0,75	0,95	0,95	0,50	0,50	0,95	0,50	0,75	0,75	0,50	

<i>a_i</i>	Сильні сторони (S)	1.1	4	57,0	60,8	95,0	16,0	24,0	76,0	24,0	32,0	36,0	24,0	444,8
		1.2	4	60,0	45,6	76,0	40,0	16,0	76,0	36,0	32,0	60,0	24,0	465,6
		1.3	5	37,5	57,0	71,3	30,0	20,0	95,0	75,0	40,0	30,0	22,5	478,3
		1.4	5	93,8	57,0	95,0	40,0	30,0	118,8	60,0	20,0	45,0	30,0	589,5
		1.5	3	33,8	45,6	42,8	12,0	12,0	57,0	27,0	18,0	27,0	18,0	293,1
	Слабкі сторони (W)	1.6	2	-22,5	-15,2	-28,5	-8,0	16,0	-28,5	-24,0	16,0	-18,0	-12,0	-188,7
		1.7	3	-45,0	-45,6	-28,5	18,0	18,0	42,8	36,0	-6,0	-36,0	18,0	293,9
		1.8	2	-15,0	-7,6	-19,0	-8,0	16,0	38,0	24,0	12,0	-18,0	-6,0	163,6
		1.9	3	-33,8	-34,2	-57,0	18,0	24,0	42,8	45,0	24,0	-9,0	13,5	301,2
Разом				165,8	163,4	247,0	86,0	28,0	270,8	93,0	84,0	117,0	69,0	

Для сильних сторін і можливостей перше місце у рейтингу доводиться на показник з найвищою позитивним значенням. Для слабких сторін і загроз перше місце у рейтингу належатиме найбільшому від'ємному значенню.

Кінцевий рейтинг сильних та слабких сторін, а також можливостей і загроз ПП «ПРОЕКТ-А1», наведено у табл. 3.11.

Таблиця 3.11

Підсумкова оцінка сильних і слабких сторін, можливостей і загроз

ПП «ПРОЕКТ-А1» згідно рейтингових показників

№	Фактор	Підсумкова	Рей-
---	--------	------------	------

з/п		оцінка	тинг
A	1	2	3
<i>Сильні сторони</i>			
1.1	Висока рентабельність	470,8	2
1.2	Капіталізація прибутку	450,6	4

Продовження табл. 3.11

A	1	2	3
1.3	Стійкий фінансовий стан	458,0	3
1.4	Вихід на міжнародні ринки	536,8	1
1.5	Зростання обсягів експорту	299,1	5
<i>Слабкі сторони</i>			
1.6	Зменшення обсягу грошових коштів на рахунках	-196,2	3
1.7	Відсутність фінансово-аналітичної служби	-302,1	2
1.8	Зростання обсягів дебіторської і кредиторської заборгованості	-160,0	4
1.9	Недостатній обсяг власного оборотного капіталу	-320,7	1
<i>Можливості</i>			
2.1	Високий рівень автономії	151,0	2
2.2	Нарощування обсягів експорту	133,0	3
2.3	Високий рівень автономії	232,8	1
2.4	Наявність постійних замовників	70,0	4
2.5	Стійкий попит на продукцію і послуги	70,0	4
<i>Загрози</i>			
2.6	Економічна і політична криза у державі	237,5	5
2.7	Інфляція	84,0	2
2.8	Коливання курсу національної валюти	90,0	3
2.9	Високий рівень конкуренції	105,0	4
2.1 0	Низький рівень узгодженості вітчизняного і міжнародного законодавства	63,0	1

Розрахунки, наведені у табл. 3.11, вказують на те, що найсильнішою стороною підприємства є вихід на міжнародні ринки, а найслабшою – недостатній обсяг власного оборотного капіталу.

Найбільшою можливістю є високий рівень автономії, а найбільшою загрозою – низький рівень узгодженості вітчизняного і міжнародного законодавства.

На завершальному етапі аналізу складемо SWOT-матрицю для визначення основних напрямів забезпечення діяльності підприємства. Результати наведено на рис. 3.3.

Таким чином, проведений SWOT-аналіз надав можливість визначити ключові заходи оптимізації системи управління інноваційною діяльністю підприємства.

<p>Зовнішнє середовище</p> <p>Внутрішнє середовище</p>	<p>Можливості:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Високий рівень автономії; 2. Нарощування обсягів експорту; 3. Високий рівень автономії; 4. Наявність постійних замовників; 5. Стійкий попит на продукцію і послуги 	<p>Загрози:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Економічна і політична криза у державі; 2. Інфляція; 3. Коливання курсу національної валюти; 4. Високий рівень конкуренції; 5. Низький рівень узгодженості вітчизняного і міжнародного законодавства
<p>Сильні сторони:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Висока рентабельність; 2. Капіталізація прибутку; 3. Стійкий фінансовий стан; 4. Вихід на міжнародні ринки; 5. Зростання обсягів експорту 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розширення видів послуг. 2. Розробка проекту розширення виробничої діяльності (споріднена диверсифікація). 	<p>Збільшення обсягів реалізації за рахунок зростання обсягів експорту</p>

<p>Слабкі сторони:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Зменшення обсягу грошових коштів на рахунках; 2. Відсутність фінансо-во-аналітичної служби; 3. Зростання обсягів дебіторської і кредиторської заборгованості; 4. Недостатній обсяг власного оборотного капіталу 	<p>Використання послуг фахівців з управління інноваціями з урахуванням вимог міжнародних стандартів і нормативів</p>	<p>Оптимізація обсягів робочого капіталу і підвищення оборотності з метою збільшення віддачі і зменшення впливу інфляції</p>
---	--	--

Рис. 3.3. Підсумкова SWOT-матриця ПП «ПРОЕКТ-А1»

Перш за все слід відмітити, що оптимізація носить системних характер, тобто включає як управлінський, так і фінансовий аспект.

На тлі стабільного розвитку підприємства варто було б дещо посилити управлінський аспект, зокрема, користуватися послугами фахівців з управління.

Як стверджують результати досліджень [33; 63; 67], у сучасному суспільстві безупинно збільшується обсяг нових інформаційних продуктів і технологій, зростає можливість оперативної передачі інформації, що приводить до трансформації ринку інформаційних технологій (ІТринку). Зростаючий попит на інформаційні ресурси та послуги розширює можливості країн для розвитку сфери інформаційних технологій у міжнародному середовищі. І протягом останнього десятиліття світовий ІТринк стабільно демонструє темпи зростання.

Збільшення обсягу програмного забезпечення, швидке зростання чисельності користувачів і обсягу операцій у мережі Інтернет, розширення систем електронної торгівлі, обумовлює грандіозні зміни в усій системі світової економіки й вимагає ґрунтового наукового дослідження [70].

Отже, як бачимо з наведеної SWOT-матриці, у ПП «ПРОЕКТ-А1» склалася сприятлива ситуація для розширення діяльності шляхом розробки і запровадження нового напрямку, який:

- відповідатиме сучасним потребам існуючих і майбутніх клієнтів;
- матиме мінімальні витрати;
- достатньо конкурентоспроможній.

Керівництву підприємства необхідно визначитися з напрямом, у якому буде розширюватись його діяльність.

Результати досліджень ринку ІТ-послуг [33; 63; 67], свідчать про те, що найбільш перспективними напрямками є: аутсорсинг, розробка комп'ютерного програмного забезпечення (далі – ПЗ), розробка мобільних додатків. Розглянемо ринкові можливості підприємства щодо кожного із зазначених напрямів. Вибір необхідно здійснювати, виходячи з наступних критеріїв: перспективність напрямку; рівень конкуренції; наявність необхідного технічного і фахового забезпечення за напрямом; потреба в фінансовому забезпеченні тощо.

Оцінку було здійснено на підставі проведених опитувань і консультацій з фахівцями підприємства. Використано шкалу забезпеченості за рівнем:

- 4 бали – “досить високий”;
- 3 бали – “достатній”;
- 2 бали – “не високий”;
- 1 бал – “низький”;
- 0 балів – “забезпечення відсутнє”.

Рейтингову оцінку напрямів ПП «ПРОЕКТ-А1» наведено у табл. 3.12.

Як свідчать результати розрахунків, наведених у табл. 3.12, найбільш перспективним ринковим напрямом є розробка мобільних додатків (середньозважена оцінка за напрямом склала 3,64).

Таблиця 3.12

Рейтингова оцінка запропонованих напрямів розвитку

ПП «ПРОЕКТ-А1» щодо доцільності запровадження

Показник	ринковий напрям						Середньо-зважена оцінка
	аутсорсинг		розробка комп'ютерного ПЗ		розробка мобільних додатків		
	ступінь забезпеченості	рейтинг	ступінь забезпеченості	рейтинг	ступінь забезпеченості	рейтинг	
Перспективність	4	0,18	4	0,17	4	0,16	2,03
Конкурентні можливості	3	0,14	3	0,13	4	0,16	1,42
Затратність	4	0,18	3	0,13	3	0,12	1,46
Матеріально-технічна забезпеченість	3	0,14	3	0,13	3	0,12	1,14
Кадрова забезпеченість	3	0,14	4	0,17	4	0,16	1,72
Фінансова забезпеченість	2	0,09	3	0,13	3	0,12	0,92
Організаційна забезпеченість	3	0,14	4	0,17	4	0,16	1,72
Разом по групі	22	-	24	-	25	-	-
Середньозважена оцінка	3,27	-	3,50	-	3,64	-	-

Інші досліджені напрями є менш перспективними, оскільки потребують більших ресурсних вкладень і мають досить високий рівень конкуренції.

3.3. Прогнозна оцінка запропонованих заходів щодо підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємства ПП «ПРОЕКТ-А1»

Розробка і реалізація мобільних додатків є досить перспективним напрямом на ринку ІТ-послуг. Обравши даний напрям роботи керівництво підприємства повинно переконатися у його вигідності (прибутковості). З цією метою необхідно провести відповідний аналіз з точки зору перспектив ефективності, оцінити можливу прибутковість. Якщо в результаті розрахунків проект виявиться неефективним, запроваджувати його на підприємстві не варто.

Проект проходить чотири основні стадії:

- 1) період реалізації;
- 2) формулювання видатків;
- 3) формування грошового потоку;
- 4) ліквідна вартість.

Класичною моделлю оцінки ефективності є система ключових показників ефективності (Key Performance Indicators, KPI), що складається з суттєвих для підприємства фінансових коефіцієнтів, статей доходів і витрат тощо. Вона являє собою сукупність показників, визначених для різних рівнів управління і однозначно ув'язаних між собою [79].

Перш, ніж визначити ефект від запропонованого проекту, варто визначити майбутні витрати і доходи. Сфера надання ІТ-послуг має виробничу специфіку. Розробка мобільних додатків – процес непростий і дуже трудомісткий, являє собою повноцінну розробку програмного забезпечення.

Процес створення додатка для iOS, Android і інших платформ складається з декількох послідовних етапів. Терміни на кожному етапі можуть бути різними в залежності від трудомісткості конкретно для кожного випадку.

- 1) безкоштовна оцінка вартості (1-3 дні)
- 2) докладне вивчення завдання, аналіз ринку і конкурентів (1-5 днів)
- 3) створення прототипу. Написання технічного завдання (5-15 днів)
- 4) дизайн (5-15 днів)
- 5) програмування (18-60 + днів)
- 6) тестування (5-10 днів)

Тривалість періоду залежатиме від складності розробки і кількості годин,

потрачених на виконання роботи.

Вартість послуги визначається залежно від того, який обсяг годин буде витрачено на розробку продукту. Розрахунок здійснюється за наступними параметрами (таблиця 3.13)

Таблиця 3.13

Розрахунок ціни реалізації мобільних додатків

№ з/п	Вид додатку	Кількість годин на розробку	Вартість години, тис. грн.	Ціна реалізації, тис. грн.
1.	Простий	300	0,26	78,0
2.	Середньої складності	500	0,26	130,0
3.	Складний	600	0,26	156,0

Особливістю розробки мобільних додатків є те, що переважна більшість витрат – це робота фахівців, яка включає видатки на оплату праці та соціальні відрахування.

У складних додатках можна використовувати паралельне програмування, коли над одним додатком працюють відразу кілька програмістів. Це дозволяє наблизити дату виходу програми.

Оцінити обсяг на кожному етапі, тобто, розрахувати вартість розробки мобільного додатку – складне завдання. Для цього потрібно добре уявляти кінцевий результат і бути технічно підготовленим, щоб оцінити трудовитрати для кожної функції. Тому в цьому процесі, як правило, беруть участь найдосвідченіші фахівці.

Оцінка відбувається в два етапи: 1) попередня (приблизна) оцінка; 2) точна оцінка.

Реалізація проекту передбачає зміни в структурі витрат і реалізації продукту, тому одним з напрямів оцінки є аналіз безбитковості. Він має на меті визначення обсягу продукції, для якого обсяг виручки від продажів дорівнює витратам. Аналіз безбитковості проекту дає можливість оцінити зв'язок обсягу виробництва, собівартості продукції та прибутку при зміні цих показників у процесі виробництва [46].

Точка безбитковості показує, скільки одиниць продукції має продати

фірма, щоб її витрати окупилися її доходами. Продаж кожної наступної одиниці продукції приносить підприємству прибуток. Навпаки, зменшення обсягів продажу нижче точки точкою беззбитковості, означає, що підприємство нестиме збитки. Розрахунок показника здійснюється за формулою (3.2):

$$TB = \frac{FC}{(P - AVC)}, \quad (3.2)$$

де TB – точка беззбитковості, натуральних одиниць;

FC – постійні витрати;

P – ціна одиниці продукції;

AVC – середні змінні витрати.

Розрахунок точки беззбитковості варто почати з планування кількості реалізації додатків за рік. Виходячи з технічних і ресурсних можливостей підприємства підприємство може щорічно розробляти: простих додатків – 5 од.; додатків середньої складності – 4 од.; складних додатків – 3 од.

Введемо додаткові позначення: прості додатки – R1, додатки середньої складності – R2, складні додатки – R3. Вихідні дані наведено у табл. 3.14

Таблиця 3.14

Вихідні дані для розрахунку точки беззбитковості проекту за видами додатків

№ з/п	Показник	Значення за видами		
		R1	R2	R3
1.	Ціна реалізації одного додатку	78,0	130,0	156,0
2.	Постійні витрати на розробку одного додатку	53,5	89,0	100,0
3.	Змінні витрати на розробку одного додатку	9,0	15,0	24,0
4.	Сукупні витрати на розробку одного додатку	62,5	104,0	124,0
5.	Прибуток від реалізації одного додатку	15,5	26,0	32,0
6.	Рентабельність, %	24,8	25,0	25,8

На основі даних, наведених у табл. 3.13, сформуємо План надходжень та

розрахунок точки беззбитковості в розрізі видів додатків (табл. 3.14).

Як свідчать розрахунки, наведені у табл. 3.15, найбільший розмір прибутку очікується від реалізації додатків середньої складності. Очікувана сума прибутку складатиме 104,0 тис. грн на рік. Крім того, бачимо, що для отримання прибутку від реалізації простих додатків, протягом року необхідно реалізувати не менш як 3,9 од., додатків середньої складності – 3,1 од, складних додатків – 2,3 од.

Таблиця 3.15

Розрахунок точки беззбитковості проекту за видами додатків

№ з/п	Показник	Значення за видами		
		R1	R2	R3
1.	Плановий обсяг реалізації мобільних додатків за рік, од.	5	4	3
2.	Середня ціна реалізації одного додатку тис. грн.	78,0	130,0	156,0
3.	Плановий дохід за рік, тис. грн.	390,0	520,0	468,0
4.	Змінні витрати на один додаток тис. грн.	9,0	15,0	24,0
5.	Змінні витрати всього, тис. грн.	45,0	60,0	72,0
6.	Валовий прибуток, тис. грн.	345,0	460,0	396,0
7.	Постійні витрати всього, тис. грн.	267,5	356,0	300,0
8.	Чистий прибуток, тис. грн	77,5	104,0	96,0
9.	Точка беззбитковості:			
10.	- натуральних одиниць	3,9	3,1	2,3
11.	- грошових одиниць, тис. грн.	302,4	402,4	354,5

Для більшої наочності точка беззбитковості зображується графічно. Графік будується з використанням відповідних розрахунків. Графік беззбитковості реалізації простих додатків наведено на рис. 3.4.

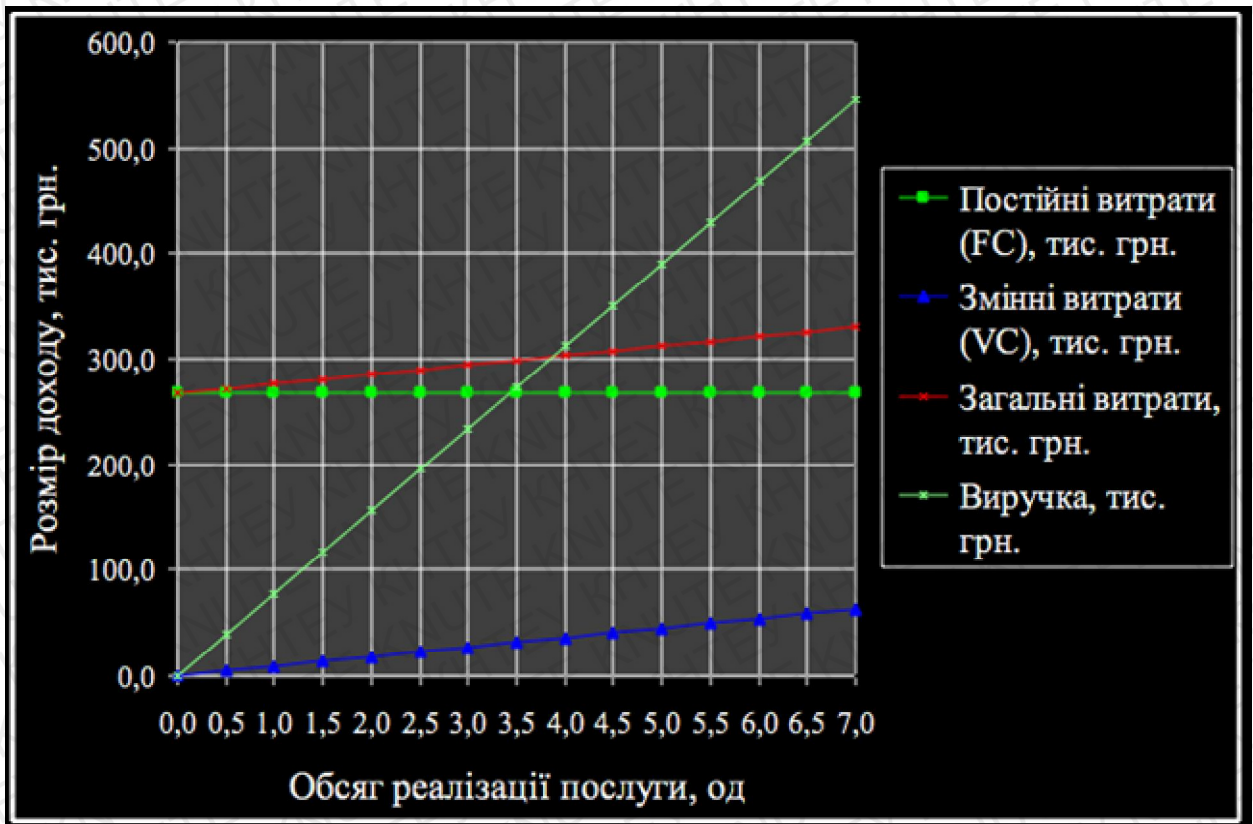


Рис. 3.4. Графік безбитковості реалізації простих мобільних додатків

Як свідчать дані, наведені на рис. 3.4, точка безбитковості реалізації мобільних додатків знаходиться в місці перетину прямої виручки від реалізації та прямої загальних витрат.

Для простих додатків вона складає близько 302 тис. грн, або майже 4 одиниці на рік. Реалізація додатків нижче вказаних параметрів принесе підприємству збитки, а вище – прибуток.

Знаючи точку безбитковості можна управляти виробничим процесом: підвищувати обсяг продажів, коригувати змінні та постійні витрати тощо. Чим вище виручка від рівня точки безбитковості, тим більше запас міцності проекту, і тим він стійкіший.

Аналогічний графік складається для додатків середньої складності (рис. 3.5)

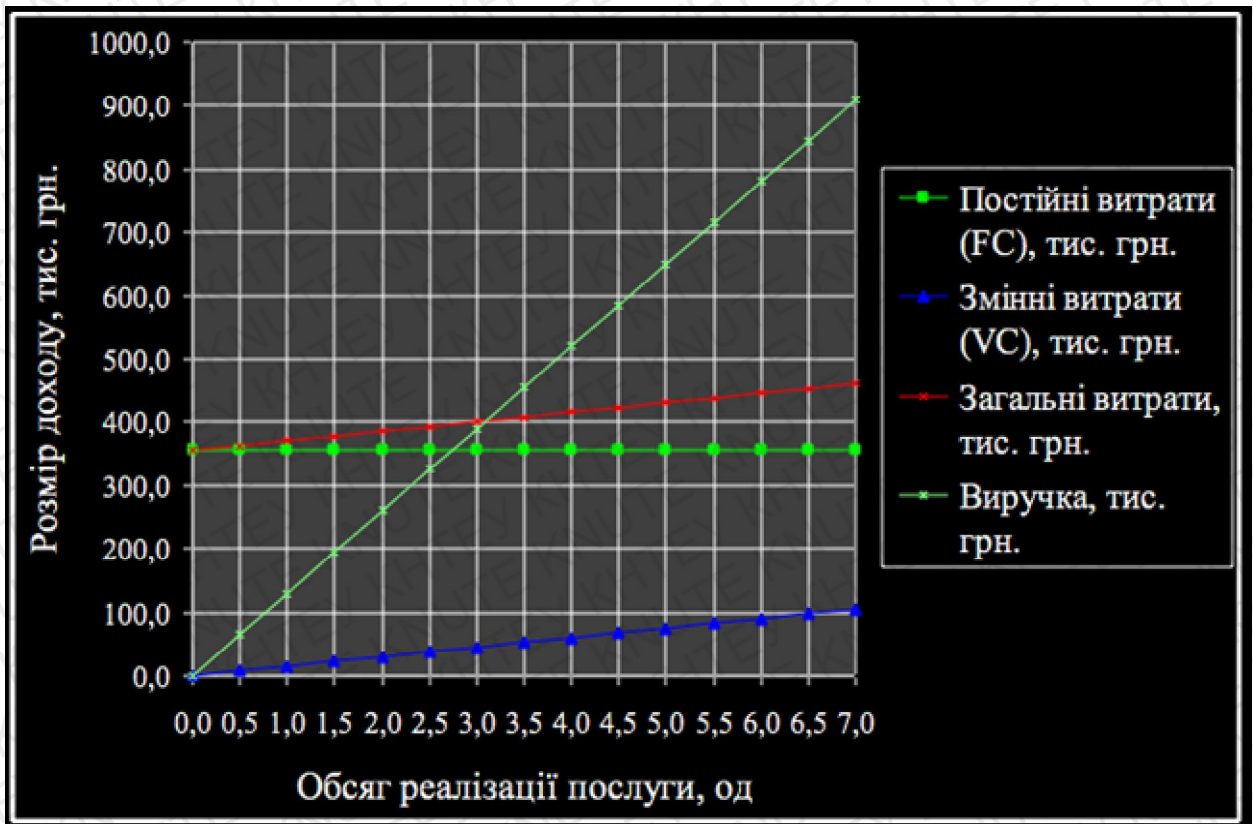


Рис. 3.5. Графік безбитковості реалізації мобільних додатків середньої складності

Для складних додатків графік точки безбитковості матиме наступний вигляд (рис. 3.6).

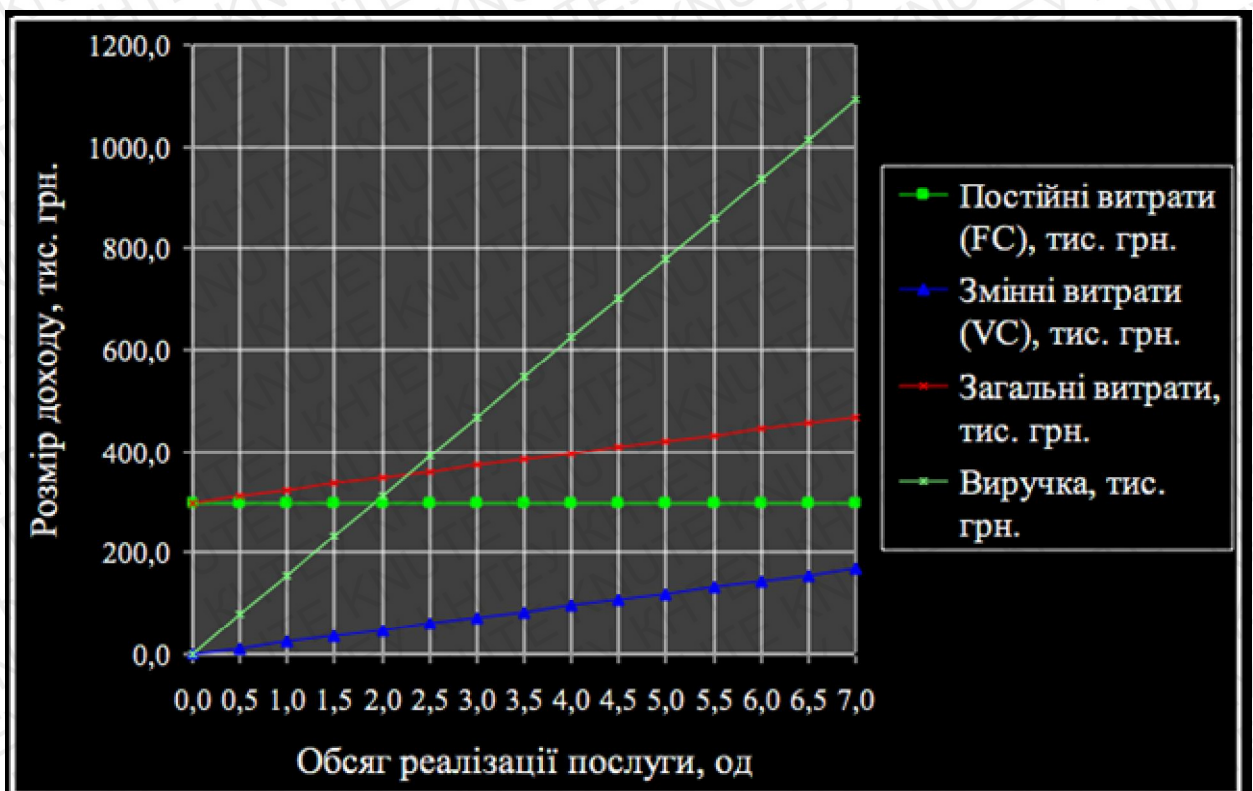


Рис. 3.6. Графік беззбитковості реалізації складних мобільних додатків

Для визначення впливу зниження обсягу реалізації додатків на розмір прибутку розрахуємо показник запасу міцності, що являє собою величину, на яку фактичний обсяг реалізації перевищує критичний обсяг реалізації. Він відображає граничну величину можливого зниження обсягу продажу без ризику зазнати збитків. Запас міцності визначається як у грошових одиницях, так і у натуральних. Розраховується за формулою (3.4):

$$ЗМ = ОР - ТБ, \quad (3.4)$$

де ЗМ – запас міцності, тис. грн. (фіз. од.);

ОР – обсяг реалізації, тис. грн. (фіз. од.);

ТБ – точка беззбитковості, тис. грн., (фіз. од.).

Розрахунок показника у грошових і натуральних одиницях наведено у табл. 3.16.

Як свідчать розрахунки, наведені у табл. 3.16, запас міцності (у %) за різними видами додатків відрізняється не суттєво – близько 1,7%. Найбільший запас міцності (у грошовому вираженні) припадає на мобільні додатки середньої складності. Його розмір становить 117,6 тис. грн.

Таблиця 3.16

Розрахунок запасу міцності за видами додатків

№ з/п	Показник	Значення за видами		
		R1	R2	R3
1.	Плановий обсяг реалізації мобільних додатків за рік, од.	5	4	3
2.	Плановий дохід від підрозділу за рік, тис. грн.	390,0	520,0	468,0
3.	Точка беззбитковості (питома вага, %):	77,5	77,4	75,8
4.	- натуральних одиниць	3,9	3,1	2,3
5.	- грошових одиниць, тис. грн.	302,4	402,4	354,5
6.	Запас міцності (питома вага, %):	22,5	22,6	24,2
7.	- натуральних одиниць	1,1	0,9	0,7

8.	- грошових одиниць, тис. грн.	87,6	117,6	113,5
----	-------------------------------	------	-------	-------

Ідея будь-якого вкладення капіталу повинна обґрунтовуватись розрахунками розмірів майбутніх доходів, котрі забезпечуватимуть покриття поточних витрат. Тому першим етапом розробки інвестиційної програми має стати оцінка ефективності інвестиційного проекту [14].

Оцінка ефективності проекту є Одним з найвідповідальніших етапів. Від якості такої оцінки залежить термін повернення вкладеного капіталу, додатковий потік прибутку підприємства у наступному періоді тощо [75].

Використання критеріїв ефективності проекту допомагає аналітикам ухвалити рішення щодо його впровадження або відхилення. Вибір критерію для формування висновку про ефективність проекту залежить від:

- наявної ринкової перспективи;
- існування обмежень на ресурси для фінансування;
- коливань грошових потоків;
- можливості одержання прибутку.

Кожен проект може мати різну комбінацію критеріїв, яку обирають з низки уже відомих.

Скористаємося вартісним підходом, що ґрунтується на порівнянні витрат і прибутків від вкладень у інноваційний розвиток та передбачає застосування методів розрахунку NPV. Методику розрахунку було розглянуто у теоретичній частині роботи.

Якщо NPV дорівнює нулю, це означає, що грошові потоки від проекту достатні, щоб:

- а) відшкодувати вкладений капітал;
- б) забезпечити необхідний прибуток на даний капітал.

Якщо NPV позитивна, проект принесе прибуток, і чим більше величина NPV, тим вигідніше / прибутковіше є даний проект.

Якщо підприємство ухвалить проект з нульовим NPV, позиція власників залишиться незмінною – підприємство розшириться, але власний капітал не

збільшиться. Якщо інвестиційний проект має позитивну NPV, власники підприємства збільшать власні статки.

На наступному етапі дослідження визначимо вигідність проекту за критерієм NPV. Таким чином, для продовження аналізу ефективності проекту необхідно спланувати доходи і витрати підприємства на передбачений термін дії проекту. Для проведення розрахунків наведемо план доходів і витрат проекту за 1 рік в розрізі 4 періодів (кварталів) (табл. 3.17).

Таблиця 3.17

План доходів і витрат проекту за 1 рік в розрізі видів додатків

№ з/п	Показник	Значення за кварталами				
		I	II	III	IV	Разом
	<i>Прості додатки</i>					
1.	Плановий обсяг реалізації мобільних додатків за рік, од.	1,0	1,0	1,5	1,5	5,0
2.	Плановий дохід, тис. грн.	78,0	78,0	117,0	117,0	390,0
3.	Витрати разом, тис. грн.	62,5	62,5	93,8	93,8	312,5
	<i>Додатки середньої складності</i>					
4.	Плановий обсяг реалізації мобільних додатків за рік, од.	1	1	1	1	4,0
5.	Плановий дохід, тис. грн.	130,0	130,0	130,0	130,0	520,0
6.	Витрати разом, тис. грн.	104,0	104,0	104,0	104,0	416,0
	<i>Складні додатки</i>					
7.	Плановий обсяг реалізації мобільних додатків за рік, од.	0,7	0,7	0,8	0,8	3,0
8.	Плановий дохід, тис. грн.	109,2	109,2	124,8	124,8	468,0
9.	Витрати разом, тис. грн.	86,8	86,8	99,2	99,2	372,0

На наступному етапі дослідження ефективності реалізації проекту проведемо його оцінку за розміром NPV. Показник дає змогу порівняти між

собою теперішню вартість майбутніх доходів від реалізації проекту (у фазі його експлуатації) з витратами, які необхідно здійснити в поточному періоді. Результати розрахунків наведено у табл. 3.18.

Таблиця 3.18

Розрахунок ефективності проекту за критерієм NPV

К в р т а л (t)	Витрати (C_t)	Вигоди (V_t)	Чисті вигоди ($V_t - C_t$)	Коефіцієнт дисконтування, $1/(1+i)^t$ при 20%	Чисті вигоди, $V_t - C_t$ при 20%	Коефіцієнт дисконтування, $1/(1+i)^t$ при 24%	Чисті вигоди, $V_t - C_t$ при 24%
Прості додатки							
0	0	0	0,0	1,000	0,0	1,000	0,0
1	62,5	78,0	15,5	0,667	10,3	0,625	9,7
2	62,5	78,0	15,5	0,444	6,9	0,391	6,1
3	93,8	117,0	23,3	0,296	6,9	0,244	5,7
4	93,8	117,0	23,3	0,198	4,6	0,153	3,5
NPV					28,7		25,0
Додатки середньої складності							
0	0	0,0	0,0	1,000	0,0	1,000	0,0
1	104,0	130,0	26,0	0,667	17,3	0,625	16,3
2	104,0	130,0	26,0	0,444	11,6	0,391	10,2
3	104,0	130,0	26,0	0,296	7,7	0,244	6,3
4	104,0	130,0	26,0	0,198	5,1	0,153	4,0
NPV					41,7		36,7
Складні додатки							
0	0	0,0	0,0	1,000	0,0	1,000	0,0
1	86,8	109,2	22,4	0,667	14,9	0,625	14,0
2	86,8	109,2	22,4	0,444	10,0	0,391	8,7

3	99,2	124,8	25,6	0,296	7,6	0,244	6,3
4	99,2	124,8	25,6	0,198	5,1	0,153	3,9
NPV					37,5		32,9

Як свідчать розрахунки, наведені у табл. 3.18, від реалізації будь-якого виду додатків підприємство отримає прибуток. Найбільший розмір NPV доводиться на додатки середньої складності.

Продовженням методу розрахунку NPV є визначення внутрішньої норми рентабельності інвестицій (IRR – Internal Rate of Return). Полягає у визначенні показника, який характеризує максимально допустимий відносний рівень витрат, які мають місце при реалізації інвестиційного проекту [52]. Розрахунок:

– для простих додатків:

$$IRR_{(R1)} = 20\% + (28,7 / (28,7 - 25,0)) \times (24\% - 20\%) = 50,71\%$$

– для додатків середньої складності:

$$IRR_{(R2)} = 20\% + (41,7 / (41,7 - 36,7)) \times (24\% - 20\%) = 53,33\%$$

– для складних додатків :

$$IRR_{(R3)} = 20\% + (37,5 / (37,5 - 32,9)) \times (24\% - 20\%) = 52,46\%$$

Наведені розрахунки свідчать про те, що відшкодування вкладених коштів інвестор зможе отримати вже при ставці 50,71%.

Отже, розрахунки ефективності запропонованого проекту вказують на те, кожен з видів мобільних додатків принесе підприємству прибуток, на що вказує досить високий рівень норми рентабельності інвестицій.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

Більшість вітчизняних підприємств, що запроваджують інновації, стикаються з низкою зовнішніх і внутрішніх проблем, що потребують негайного вирішення.

Зовнішні проблеми є універсальними для всіх вітчизняних підприємств і

практично не підлягають впливу на них з боку керівництва. Їх усунення – прерогатива органів державного управління. На відміну від зовнішніх, внутрішні проблеми керівництво підприємства здатне вирішувати самостійно.

Особливої уваги потребує розробка і запровадження механізму управління інноваційною діяльністю підприємства. Для побудови на підприємстві ефективної системи управління інноваційним розвитком нами рекомендована схема взаємодії систем механізму управління інноваційною діяльністю на макро- і мікрорівнях управління ПП «ПРОЕКТ-А1»

Не можливо сформулювати універсальні напрями удосконалення інноваційної діяльності для всіх підприємств.

Побудова механізму управління інноваційною діяльністю потребує системного підходу до його комплексного аналізу з точки внутрішнього змісту і зовнішнього середовища його функціонування.

Обґрунтування напрямів оптимізації системи управління інноваційною діяльністю ПП «ПРОЕКТ-А1» можливо здійснити за допомогою SWOT-аналізу. Проведені розрахунки вказують на те, що найсильнішою стороною підприємства є вихід на міжнародні ринки, а найслабшою – недостатній обсяг власного оборотного капіталу.

Найбільшою можливістю є високий рівень автономії, а найбільшою загрозою – низький рівень узгодженості вітчизняного і міжнародного законодавства. На тлі стабільного розвитку підприємства варто було б дещо посилити управлінський аспект, зокрема, користуватися послугами фахівців з управління.

З урахуванням фінансово-економічного потенціалу підприємства досить обґрунтованим є запровадження на підприємстві нового виду діяльності – розробки і реалізації мобільних додатків на міжнародних ринках. Від реалізації будь-якого виду додатків підприємство отримає прибуток. Найбільший розмір NPV доводиться на додатки середньої складності. Це дасть можливість збільшити розмір прибутків у найближчій перспективі.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

Узагальнивши результати проведених досліджень можна зробити наступні висновки:

1) З'ясовано, що в науковій економічній літературі виділено три основні підходи щодо трактування поняття «інновація»: динамічний, статичний еволюційний. Вперше термін «інновація» застосував австрійський економіст і соціолог Й. Шумпетер на початку ХХ ст. Його розробки лягли в основу подальших досліджень як зарубіжних, так і вітчизняних вчених.

Економічна суть інновації полягає у розробці, впровадженні технічних, технологічних, організаційних та управлінських змін у діяльності підприємства, що забезпечують підвищення його ефективності діяльності та конкурентоспроможності на відповідному товарному ринку.

Також у роботі наведено класифікацію і структурну характеристику і принципи реалізації інновацій.

2) Встановлено, що Україна втрачає позиції в світовому рейтингу інновацій і розвитку. За останніх 6 років втрачено 15 пунктів, що є негативним явищем.

Україна знаходилася в останній за рівнем інновацій – четвертій групі – “Скромних новаторів”. Низьку інноваційну активність підтверджує і рейтинг міжнародного агентства Bloomberg Rankings. Практично єдиним джерелом фінансування інноваційної діяльності в Україні залишаються власні кошти, питома вага яких у загальному обсязі фінансування збільшується. Частки фінансування за рахунок державного бюджету та іноземних інвестицій практично відсутні.

У роботі наведено механізм державної підтримки та розвитку інноваційної сфери в Україні. Він дозволить сформувати дієву та ефективну інноваційну інфраструктуру, яка сприятиме активному розвитку інноваційної діяльності вітчизняних підприємств та підвищить їх потенціал для виходу на міжнародні ринки.

3) З'ясовано, що для оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства застосовуються різноманітні методологічні підходи щодо визначення критеріїв оцінки та системи показників.

У вітчизняній економічній літературі, практично немає єдиних і науково-обґрунтованих методичних підходів до оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємств. Основною проблемою формування критеріїв оцінки ефективності інноваційної діяльності є відсутність чіткого розмежування самих критеріїв та показників, які до них відносяться.

У роботі розглянуто: види ефекту від реалізації інновацій та показники їх оцінки; етапи оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства; критерії оцінювання ефективності інноваційних рішень; види показників ефективності.

4) Аналіз основних економічних показників діяльності підприємства протягом 2013-2017 рр. дає підстави стверджувати, що його господарська діяльність була досить ефективною. На це вказує низка основних економічних показників, зокрема: зростання розміру доходу від реалізації, розміру прибутку, показників рентабельності.

Керівництво підприємства здійснює ефективну політику управління господарською діяльністю, яка відбивається у покращенні динаміки основних фінансово-економічних показників.

5) Виявлено, що підприємство здійснює ЗЕД, що включає експорт власної продукції та імпорт складових і комплектуючих для забезпечення ефективної діяльності.

Експортні операції підприємства не перевищують обсяги імпортних. Основна реалізація продукції підприємства здійснюється на внутрішньому ринку, обсяги експорту незначні, його географія розширюється. У 2017 р. спостерігається зміна не лише складу, а й структури партнерів.

Зростання обсягів експорту відбулося, переважно, за рахунок нового контракту, який приніс додатковий дохід в розмірі 74,5 тис. грн. У 2017 р. відбулася суттєва зміна структури товарних груп експорту.

Протягом 2013-2017 рр. експортні операції підприємства були ефективними. На це вказує відсутність збитків досить висока рентабельність. Загалом, зовнішньоекономічну діяльність ПП «ПРОЕКТ-А1» можна оцінити позитивно.

б) З'ясовано, що сьогодні не існує єдиної системи визначення та оцінювання численних факторів, що прямо чи опосередковано впливають на впровадження інновацій. Дослідження також показали, що для оцінювання впливу факторів на інноваційну активність підприємства найчастіше обирають метод експертних оцінок.

Скориставшись методом експертних оцінок, побудовано Матрицю відносного значення чинників впливу на інноваційну діяльність ПП «ПРОЕКТ-А1». Встановлено, що пріоритетними чинниками впливу на інноваційну діяльність ПП «ПРОЕКТ-А1» є техніко-економічні чинники, які мають стимуляційний характер, підвищують рівень їх розвитку та забезпечують зміцнення економічної стійкості.

7) Узагальнено основні проблеми управління інноваціями на вітчизняних підприємствах. Їх варто поділити на дві групи: внутрішні і зовнішні. Зовнішні проблеми є універсальними для всіх вітчизняних підприємств і практично не підлягають впливу на них з боку керівництва. Їх усунення – прерогатива органів державного управління. На відміну від зовнішніх, внутрішні проблеми керівництво підприємства здатне вирішувати самостійно.

У роботі також наведено Схему формування механізму управління інноваційною діяльністю ПП «ПРОЕКТ-А1» та Рекомендовану схему взаємодії систем механізму управління інноваційною діяльністю на макро- і мікрорівнях управління ПП «ПРОЕКТ-А1».

8) розроблено і обґрунтовано комплекс заходів щодо підвищення інноваційної привабливості підприємства. Для цього було використано SWOT-аналіз сильних і слабких сторін, можливостей і загроз підприємства. З'ясовано, найсильнішою стороною є вихід на міжнародні ринки, найслабшою – недостатній обсяг власного оборотного капіталу, найбільшою можливістю – високий рівень автономії, а найбільшою загрозою – економічна і політична

криза у державі.

Підсумкова матриця вказує на те, що підприємству слід звернути увагу на розробку і запровадження проекту розширення діяльності (споріднена диверсифікація). Дослідження показали, що таким проектом може бути розробка і реалізація мобільних додатків іноземним партнерам.

9) спрогнозовано результати впливу запропонованих заходів щодо підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємства «ПРОЕКТ-А1». Розрахунок проведено в розрізі видів мобільних додатків. З'ясовано, що не залежно від виду додатку, розробка і реалізація кожного з них буде вигідним для підприємства. Запровадження проекту сприятиме посиленню позицій підприємства на міжнародному ринку, забезпечить зростання доходів і збільшення прибутку в короткостроковій перспективі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азарова А. О. Оцінка ефективності інвестиційних проектів / А. О. Азарова, Д. М. Бершов // Фінанси України. – 2004. – №9. – С. 52-58.
2. Алімов А. Н. Управление инновационным циклом / А. Н. Алімов, Н. П. Гончарова, М. Г. Дражан, Д. Н. Черванев. – К. : Наук. думка, 2003. – 185 с.
3. Андреева В. Г. Оцінка стану інноваційної активності України в міжнародному контексті / В. Г. Андреева // Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні : Х Міжнародний бізнес-форум (Київ, 21 березня 2017 р.) / відп. ред. Мазаракі А. А. – К. : Київський національний торговельно-економічний університет. – 2017. – 198 с.
4. Бабчинська О. І. Особливості оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства / О. І. Бабчинська, А. Р. Левченко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – №4(1). – С. 87-92.
5. Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін : навч. посіб. / Ю. М. Бажал / Міжнар. фонд “Відродження”. – К. : Заповіт, 1996. – 240 с.
6. Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент. / И. Т. Балабанов. – СПб. : Питер, 2001. – 304 с.
7. Бланк И. А. Словарь-справочник финансового менеджера / И. А. Бланк. – К. : Ника-центр, 1998. – 480 с.
8. Брояка А. А. Оцінка та шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства / А. А. Брояка // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія : Економічні науки. – Полтава, 2012. – Вип 5. – Т. 2. – С. 46-51.
9. Гвоздю С. Ю. Дослідження факторів впливу на інноваційну діяльність та обсяг витрат на машинобудівних підприємствах / С. Ю. Гвоздю // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. Серія “Логістика”. –

2012. – №749. – С. 144-148.

10. Гибсон Дж. Л. Организации : поведение, структура, процессы / Дж. Л. Гибсон, Д. М. Иванцевич, Д. Х. Доннелли : Пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 660 с.

11. Говоруха Ж. А. Теоретичні підходи до визначення поняття “інновація” / Ж. А. Говоруха // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2010. – №35. – С. 43-46.

12. Грабовецький Б. Є. Методи експертних оцінок : теорія, методологія, напрямки використання : монографія / Б. Є. Грабовецький. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 171 с.

13. Гуторов О. І. Управління інноваціями : навч. посіб. / О. І. Гуторов, Л. І. Михайлова, І. О. Шарко, С. Г. Турчіна, О. В. Киричок. – Вид. 2-ге, доп. – Харків: «Діса плюс», 2016. – 266 с.

14. Давиденко Н. М. Аналіз інвестиційних проєктів : навчальний посібник / Н. М. Давиденко. – К. : ЦП “Компринт”, 2015. – 378 с.

15. Дацій О. І. Напрями удосконалення механізмів управління інноваційною діяльністю в Україні / О. І. Дацій // Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу "Києво-Могилянська академія"]. Сер. : Державне управління. – 2010. – Т. 147, Вип. 135. – С. 72-76.

16. Донець О. В. Зміст економічних категорій “ефект” та “ефективність” інноваційної діяльності / О. В. Донець // Технологический аудит и резервы производства. – 2013. – № 5/3(13). – С. 42-44.

17. Економічна енциклопедія : у 3-х т / Авт. кол. за ред. С. В. Мочерного. – Т. 1. – К. : Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.

18. Жалдак Г. П. Основи формування соціально-економічного механізму інноваційного розвитку промислових підприємств / Г. П. Жалдак // Технологический аудит и резервы производства. – 2014. – № 3. – Вип. 3. – С. 43-46.

19. Жулай Г. С. Механізм управління ефективністю діяльності підприємств / Г. С. Жулай, Г. С. Жулай // Агросвіт. – 2015. – № 20. – С. 94-97.

20. Завадський Й. С. Економічний словник / Й. С. Завадський, Т. В. Осовська, О. О. Юшкевич. – К. : Кондор, 2006. – 355 с.
21. Захарін С. В. Інвестиції в інновації: теорія, парадигма, методологія досліджень / С. В. Захарін // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4(106). – С. 60-64.
22. Захарченко В. І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки : навч. посіб. / В. І. Захарченко, Н. М. Корсікова, М. М. Меркулов – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
23. Зубков Р. С. Характеристика основних підходів класифікації інновацій / Зубков Р. С. // Молодий вчений. – 2015. – № 2(17). – С. 88-91.
24. Іванова В. В. Дослідження теорії поняття інновації / В. В. Іванова // Економіка промисловості. – 2009. – № 4. – С. 80-86.
25. Ілляшенко Н. Міжнародна інноваційна діяльність України та шляхи її розвитку / Н. Ілляшенко О. Міцура // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – №5. – Тернопіль, 2010. – С. 58-70.
26. Ілляшенко С. М. Інноваційний менеджмент : підручник / С. М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2010. – 334 с.
27. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств : монографія / С. М. Ілляшенко, О. А. Біловодська. – Суми : Університетська книга, 2010. – 281 с.
28. Квасницька Р. С. Особливості інноваційної діяльності підприємств у сучасних умовах / Р. С. Квасницька, Н. С. Ардашкіна // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – №6, Т. 3. – С. 247-251.
29. Квятковська Л. А. Формування моделі оцінки конкурентної позиції машинобудівного підприємства / Л. А. Квятковська, П. К. Кулінічев // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки. – 2014. – Вип. 6. – Ч. 2. – С. 183-188.
30. Князь О. В. Аналіз та оцінювання факторів, які впливають на рівень інноваційного розвитку підприємств / О. В. Князь // Економіка промисловості.

– 2006. – №3. – С. 128-135.

31. Князь С. В. Місце та роль інноваційного менеджменту в системі управління підприємством / С. В. Князь, Н. М. Комарницька // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 3 (54). – С. 120-123.

32. Коновал Ю. В. Економічна сутність поняття “інновація” / Ю. В. Коновал // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2014. – Вип. 1 (10). – Т. 1. – С. 336-341.

33. Кошкарьова Є. Л. Сучасні тенденції та перспективи розвитку світового ринку ІТ-послуг / Є. Л. Кошкарьова // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна : серія “Економіка”. – 2014. – №1118. – Вип. 86. – С. 118-128.

34. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / Н. В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.

35. Крейдич І. М. Діагностика впливу зовнішніх та внутрішніх чинників на процес інноваційно-інвестиційного забезпечення стійкого розвитку промислових підприємств / І. М. Крейдич, О. С. Наконечна, К. М. Швець. – [Електронний ресурс] : WEB-портал електронного наукового фахового видання “Ефективна економіка”. – 2013. – №2. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2889>

36. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. – Львів : Вид. центр Львів. нац. ун-ту ім. Івана Франка, 2001. – 607 с.

37. Круш Н. П. Управління інноваційною діяльністю корпоративних підприємств машинобудування : дис. канд. ек. наук : 08.00.04 / Круш Н. П. – Київ, 2016. – 302 с.

38. Куценко А. В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України : Монографія. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 205 с.

39. Лавріненко Ю. М. Теоретичні аспекти визначення сутності інновацій / Лавріненко Ю. М. // Вісник Запорізького національного університету. – 2010.

– №2(6). – С. 191-195.

40. Лобачева І. Ф. Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства / І. Ф. Лобачева, Є. С. Денисевич, Д. Є. Зайцева. – [Електронний ресурс] : WEB-портал Економічних наукових інтернет-конференцій : Науковий потенціал сучасної економічної науки : Секція 4. Економічний аналіз. Економіко-математичне моделювання. – Режим доступу : <http://www.economy-confer.com.ua/full-article/2002/>

41. Майкл Л. Стремительные инновации / Л. Майкл, Воркс Джеймс, Вотсон-Хемфилл Кимберли : Пер. с англ. – К. : Companion Group, 2006. – 350 с.

42. Медынский В. Г. Инновационный менеджмент / В. Г. Медынский. – М. : Инфра-М, 2008. – 304 с.

43. Микитюк П. П. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / П. П. Микитюк. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 295 с.

44. Міняйленко І. В. Вплив факторів середовища на інноваційну активність підприємств м'ясопереробної галузі / І. В. Міняйленко, Л. В. Савело // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія : Економічні науки. – Вип. 5. – Т. 3. – С. 204-209.

45. Мухамедьяров А. М. Инновационный менеджмент : учебн. пособ. – М. : Изд-во ИНФРА-М, 2004. – 268 с.

46. Нивен Пол Р. Сбалансированная система показателей : пер. с англ. / Пол Р. Нивен. – М. : Издат. дом "Вильямс", 2002. – 317 с.

47. Нили Э. Призма эффективности : Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе / Э. Нили, К. Адамс, М. Кеннерли : Пер. с англ. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2006. – 400 с.

48. Ніронович Н. І. Теоретичні аспекти інновацій / Н. І. Ніронович // // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні : етапи становлення і проблеми розвитку». – Львів. – 2001. – №436. – С. 385-39.

49. Новодон О. Ю. Інноваційний розвиток підприємств на базі принципів економіки знань / О. Ю. Новодон. – [Електронний ресурс] : WEB-портал

електронного наукового фахового видання “Ефективна економіка”. – 2013. – №4. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1981>

50. Норкіна Т. П. Удосконалення управління інноваційним розвитком підприємств будівельної галузі / Т. П. Норкіна, З. О. Скарбун // Економіка будівництва і міського господарства. – 2013. – №1. – Т.9. – С. 55-62.

51. Панчук А. С. Стратегічний підхід до управління інноваційною діяльністю підприємств / А. С. Панчук, Ю. І. Новицька // Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки. – 2016. – № 2. – С. 163-170.

52. Петухова О. М. Інвестування : навч. посіб. / О. М. Петухова. – К. : «Центр учбової літератури », 2014. – 336 с.

53. Пожуєва Т. О. Сучасні підходи до управління інноваційною діяльністю підприємства / Т.О. Пожуєва // Економіка і регіон. – 2014. – №1(44). – С. 103-109.

54. Позиція України в рейтингу країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017. – [Електронний ресурс] : Офіційний ВЕБ-сайт Економічного дискусійного клубу. – Режим доступу : <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-1>

55. Полінкевич О. М. Критерії розмежування понять “інновації”, “інноваційний процес” та “інноваційний розвиток підприємства” в новій економіці / О. М. Полінкевич // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2015. – № 4. – С. 31-36.

56. Полянська А. С. Сучасні підходи до оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства / А. С. Полянська // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. Проблеми економіки та управління : зб. наук. праць. – Львів : Видавництво Національного університету “Львівська політехніка”, 2010. – №684. – С. 175-180.

57. Про Рекомендації парламентських слухань на тему : “Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів” : Постанова Верховної Ради України № 2632-VI від 21.10.2010. –

[Електронний ресурс] : Офіційний WEB-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2632-17>.

58. Равлик Н. В. Методичні засади дослідження інновацій на машинобудівних підприємствах / Н. В. Равлик // Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. – 2015. – Вип. 3(92). – Ч. 2. – С. 45-52.

59. Равлик Н. В. Поняття інновацій та їх роль у розвитку підприємства / Н. В. Равлик // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 4. – С. 215-219.

60. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 512 с.

61. Римар М. В. Етапи та принципи здійснення інноваційної діяльності підприємства / М. В. Римар, Н. В. Ликун // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. Проблеми економіки та управління. – 2012. – № 725. – С. 360-365.

62. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства : підруч. / М. Г. Саєнко. – Тернопіль : «Економічна думка». – 2014. – 390 с.

63. Сардак С. Е. Дослідження структури і тенденцій розвитку світового ринку інформаційних технологій / С. Е. Сардак, А. В. Ставицька // Технологічний аудит і резерви виробництва. – 2015. – № 4/5(24). – С. 96-100.

64. Семенов Г. А. Економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності акціонерного товариства / Г. А. Семенов, А. Г. Семенов // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 4(18). – С. 54-59.

65. Сидорчук І. П. Критерії та показники оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємств машинобудівної промисловості / І. П. Сидорчук // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип 8. – Ч. 3. – С. 127-131.

66. Скрипко Т. О. Інноваційний менеджмент : підручник / Т. О. Скрипко. – К. : Знання, 2011. – 423 с.

67. Сокол К. М. Світовий ринок інформаційних технологій в контексті глобалізації світової економіки / К. М. Сокол // Вісник Миколаївського

національного університету імені В. О. Сухомлинського. – 2015. – Вип. 3. – С. 78-83.

68. Степан Кубів підписав Угоду з ОЕСР про приєднання України до Декларації про міжнародні інвестиції і транснаціональні корпорації. – [Електронний ресурс] : Офіційний ВЕБ-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу : [http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=d9c50a26-7289-4ba9-b12f-aa9d797d94f5&title=Stepan KubivPidpisavUgoduZOesrProPridnanniaUkrainiDoDeklaratsiiProMizhнародniInvestitsiiITransnatsionalniKorporatsii](http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=d9c50a26-7289-4ba9-b12f-aa9d797d94f5&title=StepanKubivPidpisavUgoduZOesrProPridnanniaUkrainiDoDeklaratsiiProMizhнародniInvestitsiiITransnatsionalniKorporatsii)

69. Ступак С. М. Механізм управління інноваційною діяльністю підприємства / С. М. Ступак // Науковий вісник. Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – Науки : економіка, політологія, історія. – Одеса, 2010. – № 5 (106). – С. 41-49.

70. Терлецька Г. С. Інформаційні технології на ринку послуг : проблеми, зміни, розвиток / Г. С. Терлецька, О. В. Бабич. – [Електронний ресурс] : WEB-портал електронного наукового фахового видання “Ефективна економіка”. – 2014. – № 6. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=312373>

71. Тульпа І. А. Інноваційні стратегії / І. А. Тульпа, О. М. Сумець. – Х. Студцентр, 2005. – 208 с.

72. Умеров Р. Е. Принципи і методи оцінювання ефективності інноваційної діяльності малого й середнього бізнесу / Р. Е. Умеров // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 11. – С. 108-115.

73. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент : учеб. / Р. А. Фатхутдинов. – 6-е изд. – СПб : Питер, 2014. – 442 с.

74. Череп А. В. Ефективність як економічна категорія / А. В. Череп, Є. М. Стрілець. – [Електронний ресурс] : WEB-портал електронного наукового фахового видання “Ефективна економіка”. – 2013. – №1. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1727>.

75. Шарп У. Инвестиции : пер. с англ. / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли.

– М. : ИНФРА, 2007. – 1027 с.

76. Шипуліна Ю. С. Фактори впливу на процес формування інноваційно сприятливого середовища / Ю. С. Шипуліна, А. В. Силка // Економіка та суспільство. – 2017. – №13. – С. 805-813.

77. Ширяєв А. О. Критерії загальної оцінки ефективності інвестиційних проектів / А. О. Ширяєв // Збірник наукових праць МННЦТіС. – 2007. – Вип. 12. – С. 95-100.

78. Шляга О. В. Тенденції розвитку інноваційних процесів в Україні та їх вплив на функціонування економіки в сучасних умовах / О. В. Шляга // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – №3(17). – С. 139-144.

79. Шоботенко Н. М. Модель оцінки ефективності використання методу автоматизації / Н. М. Шоботенко // Молодий вчений. – 2014. – №6(09). – С. 38-44.

80. The Bloomberg Innovation Index [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.bloomberg.com/graphics/2015-innovative-countries/3>. – [Електронний ресурс] : Офіційний ВЕБ-портал Всесвітньої організації інтелектуальної власності. – Режим доступу : <http://www.wipo.int/portal/en/index.html>

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А

**Трактування поняття “інновація”
в сучасній економічній літературі [24; 32]**

№ з/п	Автор	Визначення поняття
А	1	2
	Антонюк Л. Л., Поручник А. М., Савчук В. С.	нове явище, новаторство або будь-яка зміна, що вноситься суб'єктом господарювання у власну діяльність з метою підвищення своєї конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках
	Балабанов І. Т.	матеріалізований результат, отриманий від вкладення капіталу в нову техніку або технологію, у нові форми організації виробництва праці, обслуговування і управління, аналізу тощо
	Барютін Л. С.	результат наукових досліджень і розробок, спрямованих на вдосконалення процесу виробничої діяльності, економічних, правових і соціальних відносин у галузі науки, культури, освіти, в інших сферах діяльності суспільства
	Брайан Т.	процес, у якому інтелектуальний товар – винахід, інформація, “ноу-хау” або ідея, – набуває економічного змісту
	Водачков Л., Водачкова О.	цільова зміна у функціонуванні підприємства як системи (кількісне, якісне в будь-якій сфері діяльності підприємства)
	Гамідов Г. С.	нововведення “під ключ”
	Гунін В. Н.	результат практичного (або науково-технічного) освоєння новшества
	Євразійська рада зі стандартизації, метрології та сертифікації	нові або вдосконалені технології, види продукції або послуг, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що сприяють просуванню технологій, товарної продукції та послуг на ринок
	Ільєнкова С. Д.	перетворення потенційного науково-технічного прогресу на реальний, такий, що втілюється в нових продуктах і технологіях

Керівництво Осло	введення у вжиток якого-небудь нового або значно поліпшеного продукту (товару чи послуги) або процесу, нового методу маркетингу або нового організаційного методу в діловій практиці, організації робочих місць або зовнішніх зв'язках
Кругліков А. Г.	нове науково-технічне досягнення, що знайшло використання в людській діяльності
Лапін Н. І.	комплексний процес створення, розповсюдження і використання нового практичного засобу (новшества) для нової або для кращого задоволення вже відомої потреби людей; одночасно це є процес пов'язаних із введенням даного новшества змін у тому соціальному і речовому середовищі, у якому здійснюється його "життєвий цикл"
Лелон П.	впровадження новшества в економічний цикл

Продовження табл. А.1

А	1	2
	Менсфілд Е.	винахід, який починає застосовуватися на практиці
	Морозов Ю. П.	будь-які технічні, організаційні, економічні й управлінські зміни, відмінні від існуючої практики в даній організації
	Найт К.	впровадження чого-небудь нового по відношенню до організації або її безпосереднього оточення, особливий випадок процесу зміни в організації
	Попов В. Л.	заміна старого об'єкта (явища) новим
	Стадник В. В., Йохна М.А	кінцевий результат креативної діяльності, втілений у виведеному на ринок новому або вдосконаленому продукті, технологічному процесі, який використовується у практичній діяльності, або новому підході в наданні споживчих послуг
	Твісс Б.	процес, у якому винахід або нова ідея набуває економічного змісту
	Фатхутдінов Р. А.	кінцевий результат упровадження новшества з метою зміни об'єкта управління і отримання економічного, соціального, науково-технічного, екологічного або іншого виду ефекту
	Шумпетер Й.	зміна з метою впровадження і використання нових виглядів споживчих товарів, нових виробничих, транспортних засобів, ринків

Додаток Б

Таблиця Б

Класифікація інновацій [23; 26, с. 13-15; 37; 53, с. 104]

№ з/п	Ознака	Види інновацій
А	1	2
	За предметним змістом інноваційної діяльності	<ul style="list-style-type: none"> – продуктові – орієнтовані на створення та використання нових чи вдосконалених продуктів у сфері виробництва або споживання; – технологічні – нові способи (технології) виготовлення традиційних, удосконалених чи принципово нових продуктів; – управлінські – нові методи, стилі, форми, прийоми управління підприємствами, установами тощо; – ринкові – проникнення на нові ринки або створення нових ринків
	За сферами діяльності (характером застосування)	<ul style="list-style-type: none"> – виробничі – застосовуються у сфері виробництва; – економічні – застосовуються у сфері економічних відносин; – маркетингові – застосовуються у сфері маркетингової діяльності, у тому числі маркетингові дослідження, товарна, цінова, збутова, комунікаційна політика, управління маркетингом тощо; – соціальні – застосовуються у соціальній сфері; – екологічні – застосовуються у сфері природокористування й охорони навколишнього середовища; – правові тощо
	За ступенем відкритості	<ul style="list-style-type: none"> – відкриті; – закриті
	За ступенем новизни (глибина змін, що вносять-ся у сферу їх створення і використання)	<ul style="list-style-type: none"> – радикальні (піонерні), які базуються на відкриттях. Як правило, вони спричиняють створення нових галузей виробництва і споживання, нових ринків, формують нові відносини в різних сферах людської діяльності тощо; – ординарні, що базуються на винаходах або нових рішеннях і вносять істотні зміни в традиційні галузі діяльності; – поліпшуючі, які базуються на раціоналізаторських пропозиціях і вдосконалюють традиційні продукти, технології, методи управління тощо
	За масштабом новизни	<ul style="list-style-type: none"> – нові для підприємства чи установи; – нові для галузі; – нові для країни; – світової новизни

За адресатом інновацій	<ul style="list-style-type: none">— для виробника;— для споживача;— для суспільних і державних інституцій тощо
За видом одержуваного ефекту	<ul style="list-style-type: none">— дають науково-технічний ефект;— дають економічний ефект;— дають соціальний ефект;— дають екологічний ефект;— дають інтегральний ефект

Продовження табл. Б

А	1	2
	За ступенем матеріальної відчутності	<ul style="list-style-type: none"> – продуктові (нові або модифіковані продукти); – процесні (нові чи модифіковані технології, методи управління, організаційні форми тощо); – об'єкти інтелектуальної власності (комерціалізовані раціоналізаторські пропозиції, патенти, “ноухау”, ліцензії, торгові марки, торгові знаки, конструкторська, технологічна та інша документація, корисні моделі, промислові зразки тощо)
	За галузевою структурою життєвого циклу	<ul style="list-style-type: none"> – інновації у галузі споживання, – інновації у галузі втілення, – інновації у галузі виникнення
	За охопленням очікуваної частки ринку	<ul style="list-style-type: none"> – локальні інновації; – системні інновації; – стратегічні інновації
	За ефективністю	<ul style="list-style-type: none"> – економічна інновація; – соціальна інновація; – екологічна інновація; – інтегральна інновація

Додаток В

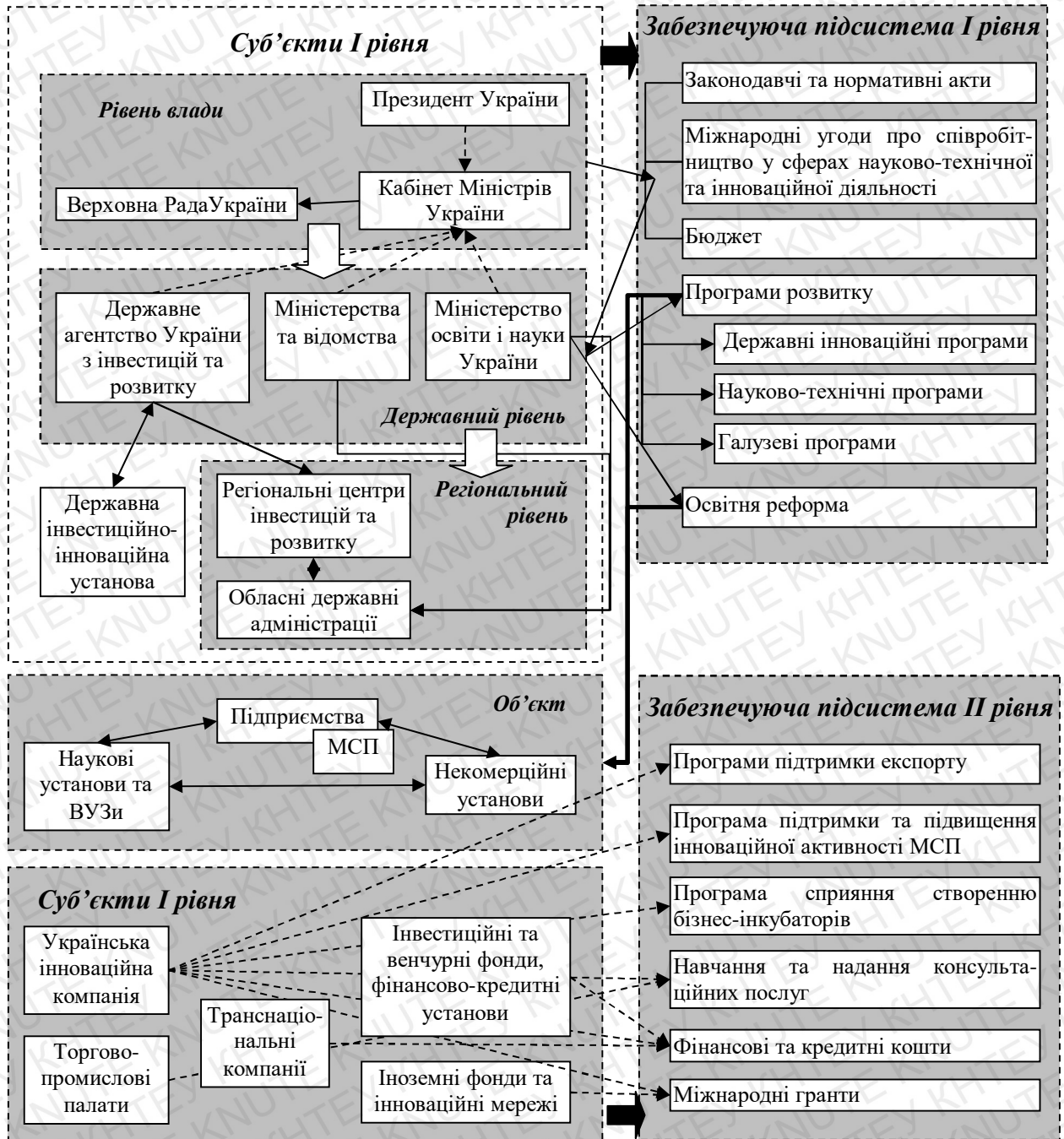


Рис. В. Механізм державної підтримки та розвитку інноваційної сфери в Україні [25, с. 67]

Додаток Г

Таблиця Г.1

БАЛАНС

ПП "ПРОЕКТ-А1" на 31.12.2013 р.

Актив	код рядка	на початок звітнього періоду	на кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	379,4	424,4
Первісна вартість	1011	434,3	495,5
Знос	1012	54,9	71,1
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090		
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I	1095	379,4	424,4
II. ОБОРОТНІ АКТИВИ			
Запаси	1100	3,8	2,9
в т. ч. готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	124,5	96,7
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135		
у т. ч. з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	16,2	5,8
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	97,2	139,3

Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	22,3	39,4
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ П	1195	264,0	284,1
ІІІ. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ, УТРИМУВАНІ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПИ ВИБУТТЯ	1200	0,0	0,0
БАЛАНС	1300	643,4	708,5

Продовження табл. Г.1

1	2	3	4
Пасив	код рядка	на початок звітного періоду	на кінець звітного періоду
I. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	0,5	0,5
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	294,0	339,8
Неоплачений капітал	1425		
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I	1495	294,5	340,3
II. ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, ЦІЛЬОВЕ ФІНАНСУВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ			
III. ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	234,1	290,0
розрахунками з бюджетом	1620	28,3	34,5
у т. ч. з податку на прибуток	1621	28,3	34,5
розрахунками зі страхування	1625	18,4	
з оплати праці	1630	36,9	
Доходи майбутніх періодів	1660		
Інші поточні зобов'язання	1690	31,2	43,7
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ III	1695	348,9	368,2

IV. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, ПОВ'ЯЗАНІ З НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ, УТРИМУВАНИМИ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПАМИ ВИБУТТЯ	1700	0,0	0,0
БАЛАНС	1900	643,4	708,5

БАЛАНС

ПП "ПРОЕКТ-А1" на 31.12.2014 р.

Актив	код рядка	на початок звітнього періоду	на кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0,0	
Основні засоби:	1010	424,4	467,7
Первісна вартість	1011	495,5	545,6
Знос	1012	71,1	77,9
Довгострокові біологічні активи	1020	0,0	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0,0	
Інші необоротні активи	1090	0,0	
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I	1095	424,4	467,7
II. ОБОРОТНІ АКТИВИ			
Запаси	1100	2,9	0,6
в т. ч. готова продукція	1103	0,0	
Поточні біологічні активи	1110	0,0	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	96,7	154,4
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0,0	0,1
у т. ч. з податку на прибуток	1136	0,0	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	5,8	7,9
Поточні фінансові інвестиції	1160	0,0	
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	139,3	110,3
Витрати майбутніх періодів	1170	0,0	
Інші оборотні активи	1190	39,4	44,3

УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ П	1195	284,1	317,6
ІІІ. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ, УТРИМУВАНІ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПИ ВИБУТТЯ	1200	0,0	0,0
БАЛАНС	1300	708,5	785,3
Пасив	код рядка	на початок звітнього періоду	на кінець звітнього періоду
І. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	0,5	0,5

Продовження табл. Г.2

1	2	3	3
Додатковий капітал	1410	0,0	
Резервний капітал	1415	0,0	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	339,8	380,0
Неоплачений капітал	1425	0,0	
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I	1495	340,3	380,5
II. ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, ЦІЛЬОВЕ ФІНАНСУВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	1595	0,0	
III. ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Короткострокові кредити банків	1600	0,0	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0,0	
товари, роботи, послуги	1615	290,0	330,8
розрахунками з бюджетом	1620	34,5	44,3
у т. ч. з податку на прибуток	1621	34,5	44,3
розрахунками зі страхування	1625	0,0	3,0
з оплати праці	1630	0,0	6,4
Доходи майбутніх періодів	1660	0,0	
Інші поточні зобов'язання	1690	43,7	20,3
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ III	1695	368,2	404,8
IV. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, ПОВ'ЯЗАНІ З НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ, УТРИМУВАНИМИ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПАМИ ВИБУТТЯ	1700	0,0	0,0
БАЛАНС	1900	708,5	785,3

Таблиця Г.3

БАЛАНС

ІІІ “ПРОЕКТ-А1” на 31.12.2015 р.

Актив	код рядка	на початок звітнього періоду	на кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	467,7	545,6
Первісна вартість	1011	545,6	661,4
Знос	1012	77,9	115,8

Продовження табл. Г.3

1	2	3	4
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090		
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I	1095	467,7	545,6
II. ОБОРОТНІ АКТИВИ			
Запаси	1100	0,6	4,6
в т. ч. готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	154,4	75,6
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0,1	0,1
у т. ч. з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	7,9	1,8
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	110,3	158,3

Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	44,3	47,6
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ II	1195	317,6	288,0
III. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ, УТРИМУВАНІ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПИ ВИБУТТЯ	1200	0,0	0,0
БАЛАНС	1300	785,3	833,6
Пасив	код рядка	на початок звітнього періоду	на кінець звітнього періоду
I. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	0,5	0,5
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	380,0	437,2
Неоплачений капітал	1425		
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I	1495	380,5	437,7
II. ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, ЦІЛЬОВЕ ФІНАНСУВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	1595		
III. ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Короткострокові кредити банків	1600		

Продовження табл. Г.3

1	2	3	4
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	330,8	242,7
розрахунками з бюджетом	1620	44,3	102,7
у т. ч. з податку на прибуток	1621	44,3	102,7
розрахунками зі страхування	1625	3,0	
з оплати праці	1630	6,4	
Доходи майбутніх періодів	1660		
Інші поточні зобов'язання	1690	20,3	50,5
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ III	1695	404,8	395,9
IV. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, ПОВ'ЯЗАНІ З НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ, УТРИМУВАНИМИ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПАМИ ВИБУТТЯ	1700	0,0	0,0
БАЛАНС	1900	785,3	833,6

Таблиця Г.4

БАЛАНС

ПП "ПРОЕКТ-А1" на 31.12.2016 р.

Актив	код рядка	на початок звітнього періоду	на кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0,0	74,2
Основні засоби:	1010	545,6	599,5
Первісна вартість	1011	661,4	799,2

Знос	1012	115,8	199,7
Довгострокові біологічні активи	1020	0,0	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0,0	
Інші необоротні активи	1090	0,0	
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I	1095	545,6	673,7
II. ОБОРОТНІ АКТИВИ			
Запаси	1100	4,6	6,7
в т. ч. готова продукція	1103	0,0	
Поточні біологічні активи	1110	0,0	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	75,6	161,0

Продовження табл. Г.4

1	2	3	4
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0,1	0,4
у т. ч. з податку на прибуток	1136	0,0	0,4
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1,8	84,5
Поточні фінансові інвестиції	1160	0,0	
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	158,3	130,6
Витрати майбутніх періодів	1170	0,0	
Інші оборотні активи	1190	47,6	18,5
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ II	1195	288,0	401,7
III. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ, УТРИМУВАНІ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПИ ВИБУТТЯ			
БАЛАНС	1300	833,6	1075,4
Пасив	код рядка	на початок звітнього періоду	на кінець звітнього періоду
I. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ			

Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	0,5	0,5
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	437,2	648,3
Неоплачений капітал	1425		
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I	1495	437,7	648,8
II. ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, ЦІЛЬОВЕ ФІНАНСУВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	1595	0,0	0,0
III. ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Короткострокові кредити банків	1600	0,0	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0,0	
товари, роботи, послуги	1615	242,7	329,8
розрахунками з бюджетом	1620	102,7	68,6
у т. ч. з податку на прибуток	1621	102,7	68,6
розрахунками зі страхування	1625	0,0	
з оплати праці	1630	0,0	
Доходи майбутніх періодів	1660	0,0	
Інші поточні зобов'язання	1690	50,5	28,2
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ III	1695	395,9	426,6

Продовження табл. Г.4

1	2	3	4
IV. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, ПОВ'ЯЗАНІ З НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ, УТРИМУВАНИМИ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПАМИ ВИБУТТЯ	1700	0,0	0,0
БАЛАНС	1900	833,6	1075,4

Таблиця Г.5

БАЛАНС

ІІІ “ПРОЕКТ-А1” на 31.12.2017 р.

Актив	код рядка	на початок звітнього періоду	на кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	74,2	40,8
Основні засоби:	1010	599,5	688,9
Первісна вартість	1011	799,2	980,7
Знос	1012	199,7	291,8
Довгострокові біологічні активи	1020	0,0	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0,0	
Інші необоротні активи	1090	0,0	
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I	1095	673,7	729,7
II. ОБОРОТНІ АКТИВИ			
Запаси	1100	6,7	8,8
в т. ч. готова продукція	1103	0,0	
Поточні біологічні активи	1110	0,0	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	161,0	284,5
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0,4	
у т. ч. з податку на прибуток	1136	0,4	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	84,5	63,1
Поточні фінансові інвестиції	1160	0,0	
Грошові кошти та їх еквіваленти	1165	130,6	62,8
Витрати майбутніх періодів	1170	0,0	
Інші оборотні активи	1190	18,5	70,6
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ II	1195	401,7	489,8

Продовження табл. Г.5

1	2	3	4
III. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ, УТРИМУВАНІ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПИ ВИБУТТЯ	1200	0,0	0,0
БАЛАНС	1300	1075,4	1219,5
Пасив	код рядка	на початок звітнього періоду	на кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	0,5	0,5
Додатковий капітал	1410	0,0	
Резервний капітал	1415	0,0	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	648,3	835,9
Неоплачений капітал	1425	0,0	
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I	1495	648,8	836,4
II. ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, ЦІЛЬОВЕ ФІНАНСУВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	1595	0,0	0,0
III. ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Короткострокові кредити банків	1600	0,0	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0,0	
товари, роботи, послуги	1615	329,8	278,7
розрахунками з бюджетом	1620	68,6	10,5
у т. ч. з податку на прибуток	1621	68,6	10,5
розрахунками зі страхування	1625	0,0	
з оплати праці	1630	0,0	

Доходи майбутніх періодів	1660	0,0	
Інші поточні зобов'язання	1690	28,2	93,9
УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ III	1695	426,6	383,1
IV. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, ПОВ'ЯЗАНІ З НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ, УТРИМУВАНИМИ ДЛЯ ПРОДАЖУ, ТА ГРУПАМИ ВИБУТТЯ	1700	0,0	0,0
БАЛАНС	1900	1075,4	1219,5

Таблиця Г.6

Звіт про фінансові результати за 2013 р.

ПП "ПРОЕКТ-А1"

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2017,6	2103,3
Інші операційні доходи	2120		
Інші доходи	2240		
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	2017,6	2103,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1549,0	1671,6
Інші операційні витрати	2180	144,8	139,0
Інші витрати	2270		
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	1693,8	1810,6
Фінансовий результат оподаткування (2280 - 2285) до	2290	323,8	292,7
Податок на прибуток	2300		
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	323,8	292,7

Таблиця Г.7

Звіт про фінансові результати за 2014 р.

ПП "ПРОЕКТ-А1"

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1909,3	2017,6
Інші операційні доходи	2120		0,0
Інші доходи	2240		0,0
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	1909,3	2017,6
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1481,7	1549,0
Інші операційні витрати	2180	159,0	144,8
Інші витрати	2270		0,0
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	1640,7	1693,8

Продовження табл. Г.7

1	2	3	4
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	268,6	323,8
Податок на прибуток	2300		0,0
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	268,6	323,8

Таблиця Г.8

Звіт про фінансові результати за 2015 р.

ПП "ПРОЕКТ-А1"

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1710,4	1909,3
Інші операційні доходи	2120		
Інші доходи	2240		
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	1710,4	1909,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1499,3	1481,7
Інші операційні витрати	2180		159,0
Інші витрати	2270		
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	1499,3	1640,7
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	211,1	268,6
Податок на прибуток	2300		
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	211,1	268,6

Таблиця Г.9

Звіт про фінансові результати за 2016 р.

ПП "ПРОЕКТ-А1"

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1947,8	1710,4
Інші операційні доходи	2120	17,5	0,0
Інші доходи	2240	3,5	0,0
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	1951,3	1710,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1630,4	1499,3
Інші операційні витрати	2180	133,3	0,0
Інші витрати	2270		0,0
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	1763,7	1499,3
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	187,6	211,1
Податок на прибуток	2300		0,0
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	187,6	211,1

Таблиця Г.10

Звіт про фінансові результати за 2017 р.

ПП "ПРОЕКТ-А1"

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
--------	-----------	-------------------	---

1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2162,6	1947,8
Інші операційні доходи	2120	29,3	17,5
Інші доходи	2240	6,8	3,5
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	2198,7	1951,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1829,3	1630,4
Інші операційні витрати	2180	17,5	133,3
Інші витрати	2270	76,1	0,0

Продовження табл. Г.10

1	2	3	4
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	1922,9	1763,7
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	275,8	187,6
Податок на прибуток	2300		
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	275,8	187,6