

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Формування інноваційного потенціалу підприємства»

(за матеріалами ТОВ «ШАХПЛОВ», м.Київ)

Студентки 2 курсу 11 групи

спеціальності

073 «Менеджмент»

спеціалізації

«Інноваційна діяльність»

Ярошенко

Ганни Борисівни

Науковий керівник:

кандидат наук з державного

управління

Кандагура Катерина

Сергіївна

Гарант освітньої

програми:

кандидат економічних наук,

доцент

Підкамінний Ігор

Миколайович

Київ 2018

ЗМІСТ

ВСТУП	2
РОЗДІЛ 1. Теоретико-методичні засади формування інноваційного потенціалу підприємства.	5
1.1. Сутність інноваційного потенціалу підприємства	
1.2. Особливості формування інноваційного потенціалу підприємства	9
1.3. Методичні підходи до оцінки інноваційного потенціалу підприємства	12
РОЗДІЛ 2. Аналіз процесу формування інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХІЛОВ»	17
2.1. Аналіз фінансово-господарського стану підприємства	
2.2. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства	23
РОЗДІЛ 3. Механізм забезпечення результативності формування інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХІЛОВ»	34
3.1. Заходи щодо підвищення ефективності інноваційного потенціалу підприємства	
3.2. Прогнозна оцінка ефективності формування інноваційного потенціалу підприємства	39
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність дослідження. На сьогоднішній день слід відзначити наявність кризових умов для діяльності підприємств в Україні, які характеризуються нестачею обігових коштів у більшості вітчизняних підприємств, низькою рентабельністю діяльності, відсутністю платоспроможного попиту з боку потенційних споживачів, неспроможністю фінансової системи країни забезпечити розвиток товаровиробників тощо.

За таких умов українські підприємства вимушені постійно шукати нові, більш ефективні методи господарювання, шукати наявні резерви для розвитку, знаходити нові ринки збуту власної продукції, а також постійно працювати над розробкою та впровадженням різноманітних інновацій, які зможуть забезпечити виживання підприємства в умовах все більш гострішої конкурентної боротьби. При цьому саме максимізацію інноваційної складової можна вважати умовою сталого розвитку підприємства в сучасних умовах, що вимагає від вітчизняних суб'єктів господарювання приділяти велику увагу управлінню власним інноваційним потенціалом. Інноваційний потенціал комплексно характеризує можливості будь-якого підприємства здійснювати інноваційну діяльність. Саме тому управління інноваційним потенціалом є однією з найважливіших задач для будь-якого підприємства, адже ефективність діяльності на ринку в умовах жорсткої конкурентної боротьби залежить перш за все від спроможності нарощувати й активно використовувати організаційні, технічні, маркетингові та інші інноваційні можливості, які складають інноваційний потенціал.

Постановка проблеми дослідження. Проблемам інноваційної діяльності суб'єктів господарювання в сучасних умовах приділяється досить багато уваги, в тому числі не залишаються осторонь й питання формування та управління інноваційним потенціалом як складової процесу управління інноваційною діяльністю підприємств. Дослідженню власне інноваційного

потенціалу також присвячені численні роботи і вітчизняних – Е. А. Божко, В. Н. Гавва, А. В. Гриньов, Н. С. Краснокутська, А. С. Федонін, І. Н. Репіна, А. І. Олексюк, і закордонних – С. Ю. Глазьєва, П. Друкера, В. Ландика, Й Шумпетера, – авторів.

Однак дослідження доводять, що на сьогодні єдиний та цілісний підхід до створення механізму управління інноваційною діяльністю суб'єктів господарювання є відсутнім. У свою чергу це зумовлює необхідність подальших досліджень у цьому напрямі. Так, досить широке коло питань, які пов'язані з чітким визначенням поняття інноваційний потенціал, створенням єдиної методики оцінки інноваційного потенціалу, формуванням й найповнішою реалізацією інноваційного потенціалу на підприємствах потребують більш глибокого вивчення.

Мета дослідження. Метою дослідження є розробка механізмів забезпечення результативності формування інноваційного потенціалу підприємства ТОВ «ШАХПЛОВ».

Завданнями випускної кваліфікаційної роботи є:

- дослідити сутність інноваційного потенціалу підприємства;
- визначити особливості формування інноваційного потенціалу підприємства;
- проаналізувати методичні підходи до оцінки інноваційного потенціалу підприємства;
- провести аналіз фінансово-господарського стану підприємства ТОВ «ШАХПЛОВ»;
- оцінити інноваційний потенціал ТОВ «ШАХПЛОВ»;
- провести діагностику проблем створення інноваційного потенціалу підприємства ТОВ «ШАХПЛОВ»;
- розробити механізм формування інноваційного потенціалу підприємства;
- визначити заходи щодо підвищення ефективності інноваційного потенціалу підприємства;

- провести прогностичну оцінку інноваційного потенціалу підприємства.

Предметом дослідження у випускній кваліфікаційній роботі є теоретично-методологічні та практичні питання управління інноваційним потенціалом підприємств.

Об'єктом дослідження є інноваційний потенціал підприємства ТОВ «ШАХПЛОВ».

Інформаційною базою дослідження є українські нормативно-правові акти, дані, опубліковані на сайтах міністерств України, підручники, посібники та наукові роботи вчених, методичні матеріали, публікації періодичних видань, матеріали, надані підприємством ТОВ «ШАХПЛОВ».

Для написання випускної кваліфікаційної роботи були використані такі методи, як описовий, статистичний, метод порівняння, елементи ретроспективного та перспективного аналізу, елементи екстраполяції, інтуїтивний метод та інші.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у розробці методично-документаційного забезпечення формування інноваційного потенціалу підприємства.

Практична значущість полягає у відсутності чіткого аналізу інноваційного потенціалу підприємства ТОВ «ШАХПЛОВ». На основі дослідження будуть визначені напрямки розвитку інноваційного потенціалу підприємства.

Апробація результатів дослідження. Результати дослідження були опубліковані в науковій статті на тему: «Формування інноваційного потенціалу підприємства», у збірнику «Управління і адміністрування» (Збірник наукових статей студентів «Управління і адміністрування». – Київ: КНТЕУ, 2018. – С. 499.).

Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків і пропозицій списку використаних джерел і додатків. Основний текст роботи становить 48 сторінок, в т.ч. 18 таблиць, 4 рисунків. Список

використаних джерел містить 78 найменувань, викладених на 9 сторінках.

Робота містить 7 додатків, викладених на 9 сторінках.

РОЗДІЛ 1

Теоретико-методичні засади формування інноваційного потенціалу підприємства

1.1. Сутність інноваційного потенціалу підприємства

В умовах прискореного розвитку, прискорення науково-технічного прогресу та посилення конкуренції визначальним фактором успішного функціонування підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках є його інноваційний розвиток, а одним із ключових факторів сприйнятливості підприємства до інноваційних змін є наявність його інноваційного потенціалу.

«Інноваційний потенціал підприємства» є визначенням, що нещодавно з'явилося серед термінів економічної науки як економічна категорія, однак визначення характеризується з різних аспектів (табл. 1.1).

Так, ряд науковців трактують це поняття зі сторони наявності ресурсів у процесі діяльності економічних суб'єктів [10, с. 12; 24, с. 147], інші – наявної можливості реалізації цих ресурсів [55; 61, с. 453], реалізації мети інноваційної діяльності підприємства [71, с. 144].

Проаналізувавши теоретичний базис сутності «інноваційний потенціал підприємства», потрібно зазначити, що більшість авторів використовують так звані ресурсний підхід, тобто визначають «інноваційний потенціал» як перелік ресурсів або їх комбінацію. Деякі визначення базуються на структурному підході, виділяючи основні елементи, такі як інформаційна, матеріально-технічна, науково-дослідна, кадрова, фінансова складові. Інші науковці використовують процесний підхід, який визначає цільову характеристику інноваційного потенціалу.

Наведені нижче наукові підходи досліджують лише деякі аспекти інноваційного потенціалу, не розкриваючи повністю сутність цієї категорії. Це певною мірою обумовлено об'єктивнізмом – обсягом і характером мети наукових досліджень. А тому до визначення інноваційного потенціалу

необхідно підходити як до економічної категорії, яка є ієрархічно організованою системою понять, які знаходяться на різному рівні вираження сутності: від первинних категорій до таких, що логічно впливають одна з іншої, тобто субординованих і координованих між собою.

Таблиця 1.1

Варіанти трактування поняття «інноваційний потенціал підприємства»

Автори, джерело	Визначення поняття
Захарченко В.І., Корсікова Н.М., Меркулов М.М. [24, с. 147]	Сукупність ресурсів, які безпосередньо беруть участь в інноваційному процесі, перебувають у взаємозв'язку, і факторів, що створюють необхідні умови для ефективного використання цих ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності і підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому.
Радзівіло І.В. [55]	Складна динамічна система з одночасним урахуванням та поєднанням впливу факторів і чинників середовищ, внутрішніх та зовнішніх можливостей і здатностей, ефективності їх використання, принципів своєчасності та стратегічної направленості підприємства.
Стадник В.В., Йохна М.А. [61, с. 453]	Сукупність ресурсів та умов діяльності, що формують готовність і здатність організації до інноваційного розвитку.
Войнаренко М.П., Скалюк Р.В. [10, с. 12]	Деяка критична маса ресурсів господарюючого суб'єкта (інтелектуальних, науково-дослідних, інформаційних і т.д.), необхідна та достатня для його оптимального розвитку на основі постійного пошуку і використання нових сфер і способів реалізації ринкових можливостей, які відкриваються перед ним, що пов'язано з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту.
Федулова Л.І. [71, с. 144]	Міра готовності організації виконати завдання, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети, тобто міра готовності до реалізації проекту чи програми інноваційних стратегічних змін.

Це характеризує багату ступінь рівнів сутності інноваційного потенціалу, розкриття якого потребує використання інтегрального підходу. Саме інтегральний підхід дозволяє використати переваги всіх підходів до

визначення інноваційного потенціалу і розкрити діалектику його формування й розвитку [45, с. 131].

Отже, інноваційний потенціал за своєю сутністю є системою взаємопов'язаних ресурсів та інструментів, яка описує можливість підприємства виробляти та раціонально використовувати інноваційні зрушення, під дією факторів зовнішнього та внутрішнього впливу з метою стратегічних змін, що включають у себе створення конкурентних переваг, збільшення ефективності діяльності підприємства, запуск нової продукції або послуг, тощо.

Оцінка інноваційного потенціалу – складний процес. Механізм та результати такого оцінювання повинні задовольняти певні вимоги, головними серед яких зображено у рис. 1.1:

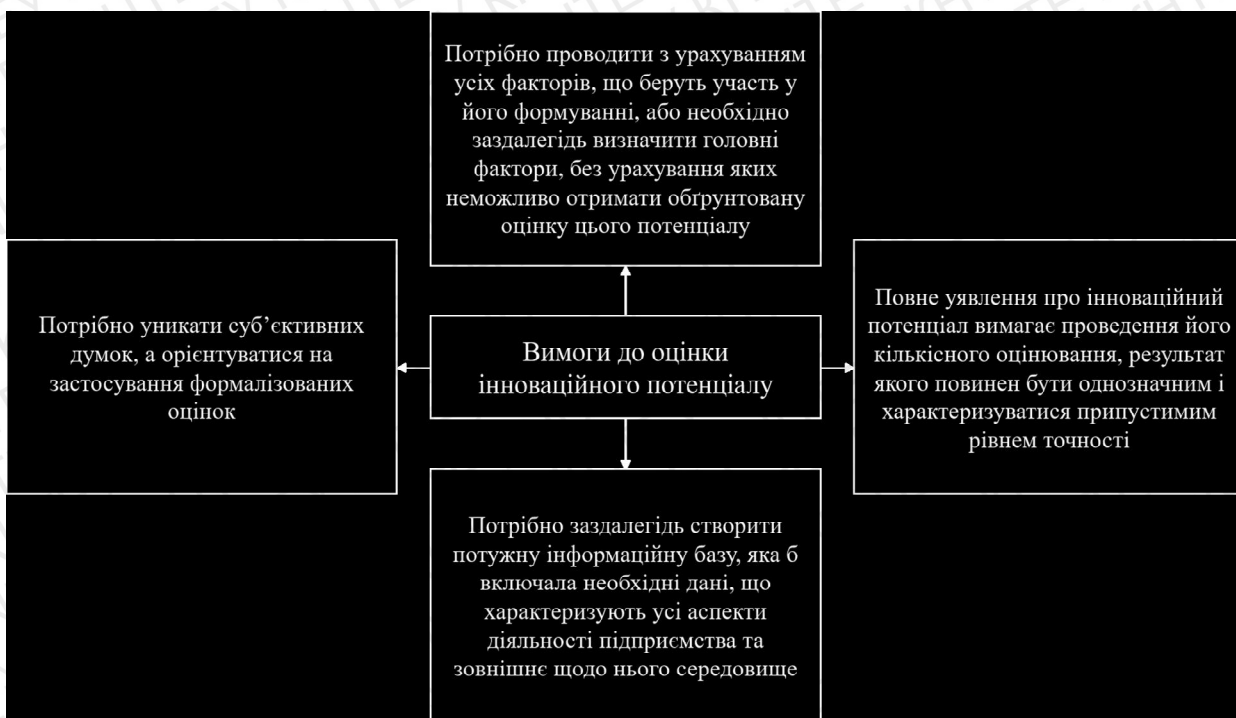


Рис. 1.1. Основні вимоги до проведення оцінки інноваційного потенціалу підприємства [15, с. 49].

Крім цього, система показників, необхідних для комплексного оцінювання інноваційного потенціалу підприємства, повинна відповідати вимогам, зображеним у рис. 1.2. Необхідно відзначити, що головною вимогою щодо показників при оцінці інноваційного потенціалу є їх

структурність та інтеграційний характер, що дозволяє провести дослідження комплексно, відповідно до завдань та мети аналізу.

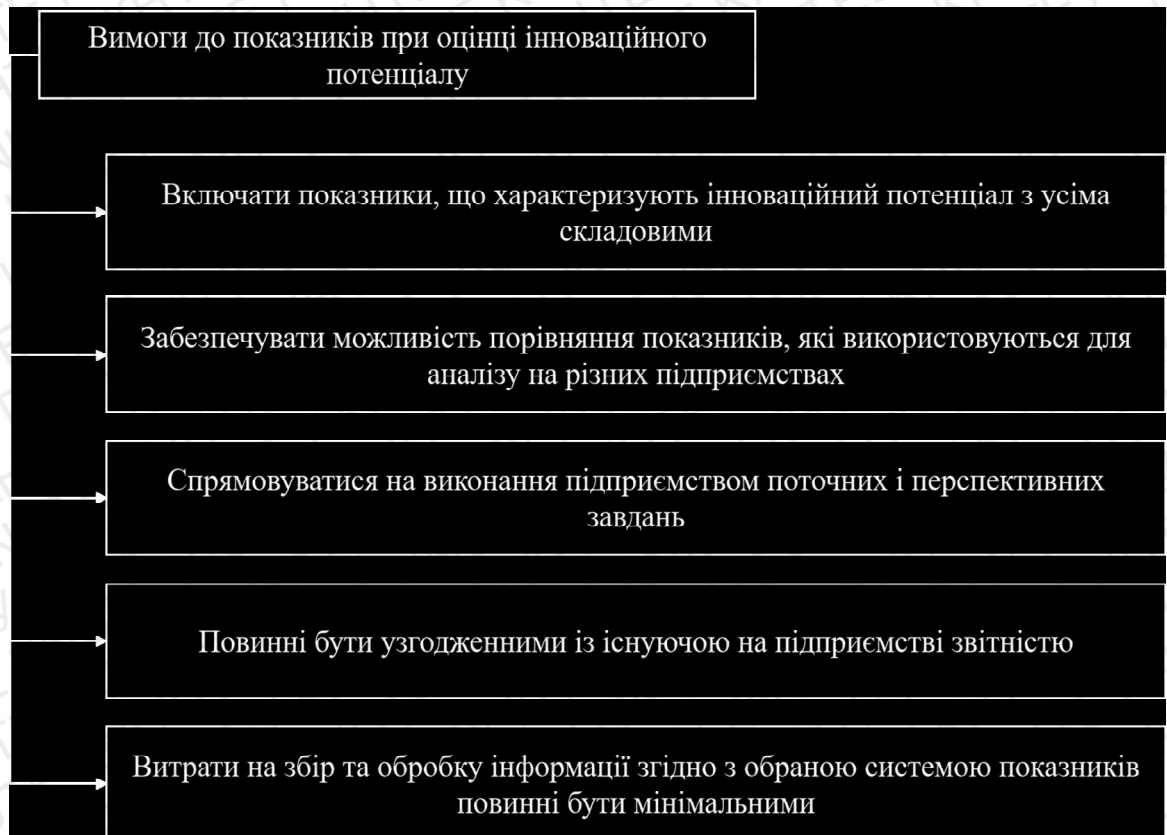


Рис. 1.2. Вимоги до показників при оцінці інноваційного потенціалу підприємства[10].

Необхідно також обов'язково враховувати той факт, що сутність існування категорії «інноваційний потенціал» підпадає під вплив як зовнішніх факторів, так і внутрішнього середовища. Фактори зовнішнього впливу зображено у рис. 1.3.

Загалом, фактори зовнішнього впливу можна охарактеризувати як інноваційний клімат підприємства, тобто як перелік перешкод та можливостей, що прямо чи опосередковано впливають на інноваційну діяльність підприємства ззовні.

Важливо зауважити, що фактори зовнішнього середовища можна згрупувати за основними ознаками: ринкові, державні, нормативно-правові, науково-дослідні, управлінські, тощо.



Рис. 1.3. Фактори зовнішнього впливу на інноваційний потенціал підприємства [1].

Щодо впливу на інноваційний потенціал підприємства внутрішніх факторів, слід зазначити, що процеси управління інноваційною діяльністю значно залежать від інноваційної культури підприємства. Серед внутрішніх факторів можливо виділити наступні категорії: історія та імідж підприємства, стратегічні установи та цілі організації, управлінські особливості діяльності, маркетингові активності підприємства, науково-дослідна робота компанії, напрямки діяльності підприємства, фінансові та економічні умови існування, тощо [1].

Що однією складовою є інноваційна культура - міра адаптації підприємства до нововведень, досвід впровадження нових проектів, політику менеджменту в області інновацій, відношення кадрів до інновацій. За участю інноваційної культури можна реально досягти прискорення й підвищення ефективності впровадження нових технологій і винаходів, реальної протидії бюрократичним тенденціям, сприяння розкриттю інноваційного потенціалу особистості тощо [1].

Таким чином, для успішного управління власним інноваційним потенціалом підприємства повинні постійно відслідковувати зміни інноваційного клімату, а також систематично працювати над формуванням та вдосконаленням власної інноваційної культури.

1.2. Особливості формування інноваційного потенціалу підприємства

Формування інноваційного потенціалу повинно лаконічно відповідати стратегії розвитку ресторанно-готельної галузі, її цілям та завданням.

Серед проаналізованої літератури, вітчизняної та зарубіжної, важко виділити однорідні погляди щодо системи формування та розвитку інноваційного потенціалу підприємства.

Важливо відзначити, що одним із основних критеріїв формування інноваційного потенціалу підприємства є його рівень: під час аналізу діяльності підприємства визначається потенційні можливості до інноваційного розвитку, адаптація організаційної структури підприємства до інноваційного розвитку, наявність необхідного ресурсного, інформаційного, кадрового забезпечення для інноваційного розвитку, інтеграційні процеси у організації, що дозволяють уникнути протиріч під час формування інноваційного потенціалу підприємства.

Підсумовуючи, потрібно відзначити, що формування інноваційного потенціалу підприємства характеризується як безперервний та динамічний процес, що будує нові можливості та організаційні функції стабільного розвитку й відтворення в майбутньому періоді у відповідності з стратегічними завданнями [43].

В науковій літературі основні підходи до формування інноваційного потенціалу є дуже широкою темою для дискусій. Класифікація підходів до формування інноваційного потенціалу підприємства зображено на рис. 1.4.



Рис. 1.4 Класифікація підходів до формування інноваційного потенціалу підприємства [43]

Описана раніше класифікація підходів до формування інноваційного потенціалу включає у себе особливості діяльності підприємств, галузі їх існування, різноманітність цілей діяльності, включаючи інтеграційні можливості та потреби інноваційного потенціалу підприємства [43].

Із цього виходить, що підприємство, яке обирає інноваційний напрямок розвитку, повинно мати певний ресурсний, інформаційний, управлінський та кадровий потенціал, достатній для його реалізації. Інноваційний потенціал підприємства – це рівень можливостей підприємства до впровадження, упорядкування та реалізації поставлених інноваційних цілей

Характеристики підприємства, сприятливого до інноваційного розвитку представлені у рис. 1.5.



Рис. 1.5. Риси підприємства, сприятливого до інноваційного розвитку [73].

Аналізуючи інноваційний потенціал потрібно відзначити, що ресурсним забезпеченням для його реалізації можуть бути усі ресурси, які можливо використовувати задля запровадження інновацій [39]. Загалом, інноваційний потенціал потребується для реалізації стратегічних цілей підприємства, через те, що його формування та розвиток потребує великої кількості задіяних ресурсів. Одним із основних ресурсів, обсяг яких необхідно планувати при реалізації інноваційного потенціалу є фінансове забезпечення підприємства – це зумовлено потребою у підтриманні регулярної повсякденної діяльності паралельно від інноваційного розвитку [26].

Оцінка здатності підприємства до інноваційного розвитку здійснюється шляхом порівняння його інноваційного потенціалу з оптимальним набором характеристик підприємства, сприйнятливостю до інновацій. Основне

завдання цього етапу полягає у визначенні факторів, які перешкоджають інноваційному розвитку. Критерії інноваційного розвитку підприємства представлені у рис. 1.6.

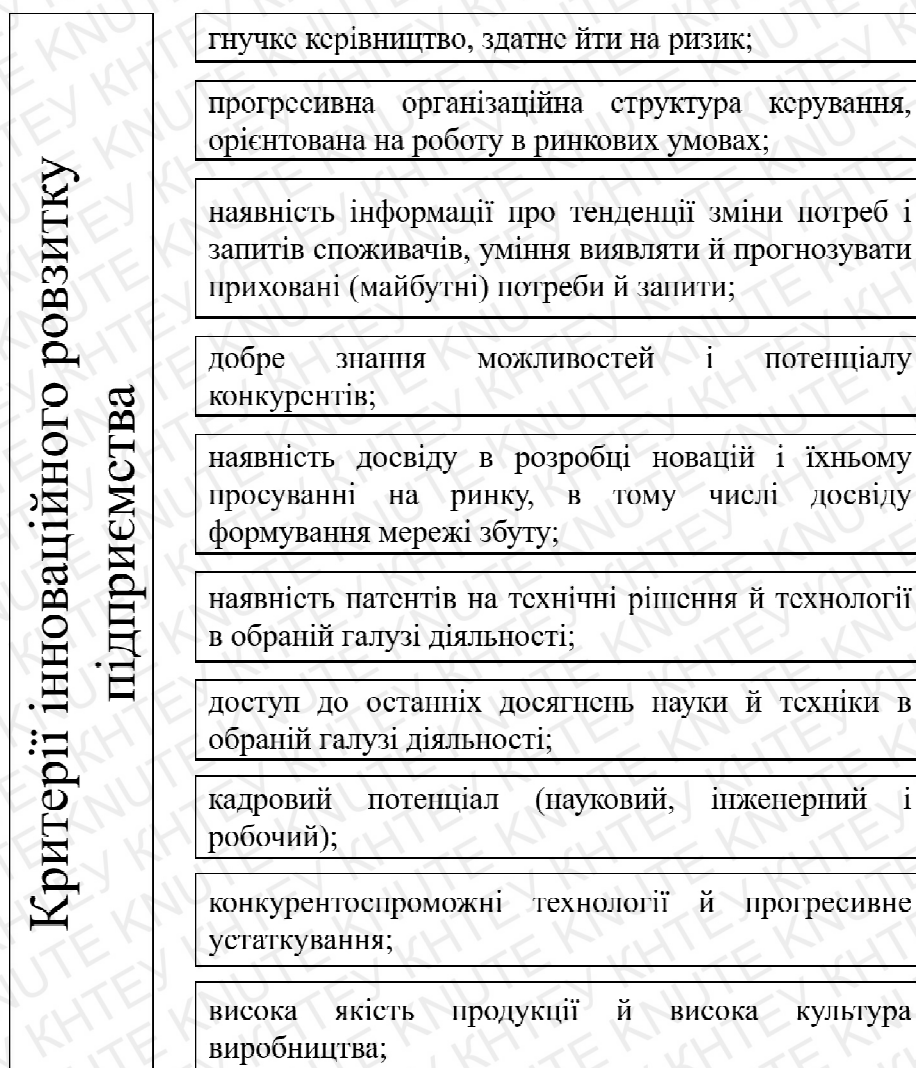


Рис. 1.6 Критерії оцінки інноваційного розвитку підприємства [26]

Отже, поняття інноваційного потенціалу підприємства ресторанної промисловості необхідно використовувати у контексті загальної діяльності компанії, в основу якої покладено розвиток і підвищення сукупного економічного потенціалу підприємства з метою підвищення його конкурентоспроможності та нарощення ринкової вартості компанії.

Підсумовуючи вище зазначене, потрібно відзначити, що у процесі формування інноваційного потенціалу важливим, але не єдиним, є

формування ресурсного забезпечення інноваційної діяльності підприємства.

Д

В той же час, вплив на формування можливостей підприємства, зміна стандартних операцій формують значний інноваційний потенціал, що може мати великі позитивні ефекти, які можна буде поррахувати у матеріальній, грошовій формі [26].

1.3. Методичні підходи до оцінки інноваційного потенціалу підприємства

Як вже зазначалося, не має єдиного підходу до оцінки ефективності формування інноваційного потенціалу підприємства. Через це, пропонується розглядати інноваційний потенціал підприємства через його складові, до яких, на нашу думку, доцільно віднести складові, представлені у рис. 1.7:

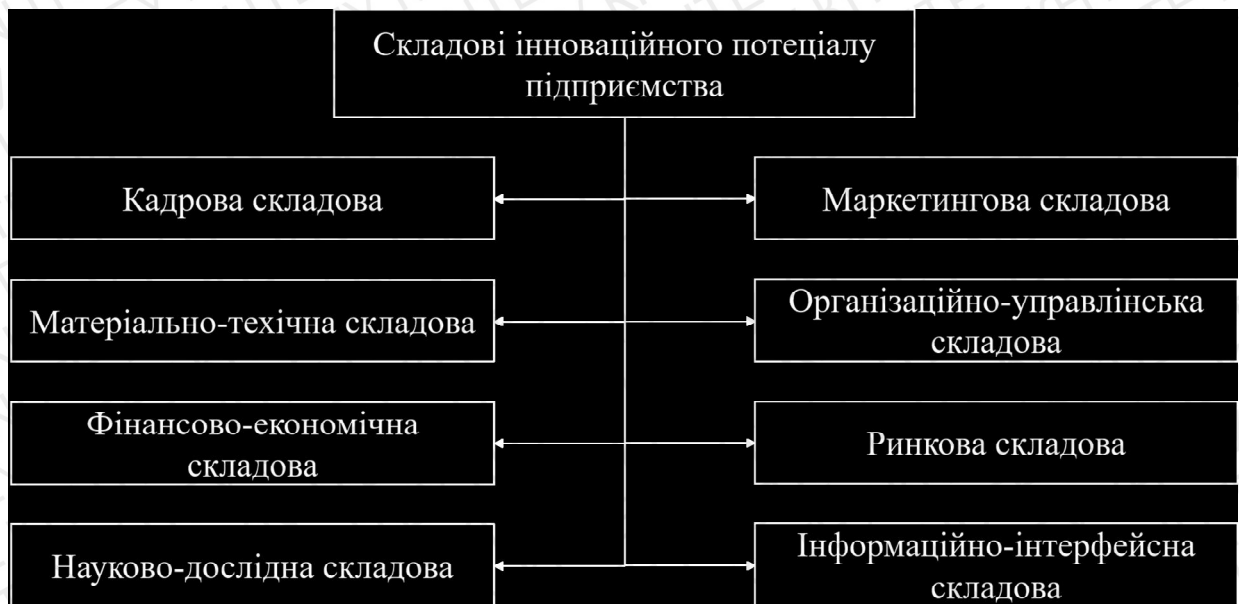


Рис. 1.7. Складові інноваційного потенціалу підприємства [10, с. 8]

Кожна складова інноваційного потенціалу описує різні рівні та напрямки його діяльності, що дозволяє оцінити повноцінно перспективи

інноваційної діяльності підприємства, включаючи вплив факторів внутрішнього та зовнішнього характеру [10, с. 8].

Сутністю кадрової складової є можливості включати адміністративний та виробничий персонал у використання інноваційних технологій, обладнання, тощо [75]. У структурі кадрової складової включаються працівники, задіяні у НДДКР, інноваційної професійної спеціалізації, з творчими здібностями, зі здатністю використовувати інструменти, що є новітніми для напрямку діяльності підприємства [5].

Матеріалотехнічна складова інноваційного потенціалу підприємства представляє собою речовинну основу категорії, що визначає засоби компанії, які можливо використовувати при інноваційному розвитку. Формування та розвиток інноваційного потенціалу прямо з'єднано із використанням матеріальних цінностей при купівлі та інтеграції нововведень у діяльність підприємства, що потребує окремої оцінки [10].

Фінансово-економічна складова представляє собою ліквідну структурну одиницю інноваційного потенціалу підприємства – доступність фінансових ресурсів, їх раціональне використання та перерозподіл [75].

Науково-дослідна складова є частиною інноваційного потенціалу, що описує можливості генерації нових знань, здатність проведення досліджень на базі підприємства, основною метою яких є дослідження можливості збільшення ефективності загальної діяльності підприємства [12].

Наступною складовою є маркетингова складова: напрямок діяльності підприємства, направлений на задоволення потреб споживачів та розширення ринків збуту, просування продукції та послуг, пост-продажний сервіс, рекламні кампанії, направлені на раціоналізацію діяльності підприємства [32].

Організаційно-управлінська складова інноваційного потенціалу підприємства представляє собою організаційну структуру підприємства, можливості її динамічного коригування з метою адаптації під інноваційні стратегічні цілі; рівень включення менеджменту у прийняття рішень щодо

використання новітніх технологій у діяльності підприємства. Сумуючи, потрібно відзначити, що організаційно-управлінська складова – це перелік умов та факторів, що дозволяють (або перешкоджають) адаптації умов для функціонування та розвитку інноваційної діяльності підприємства [32].

Ринкова складова складається із оцінки поточного стану виробництва та реалізації інноваційної продукції та надання послуг, що є інноваційними на ринку. Оцінка цієї складової дозволить проаналізувати впровадження новітніх технологій, конкурентні позиції підприємства серед компаній-аналогів та підприємств суміжного напрямку діяльності [5].

Розглядаючи інформаційно-інтерфейсну складову інноваційного потенціалу, мається на увазі система передачі інформації на підприємстві, що задіяна у інноваційності повсякденних задач [5].

Розглянувши складові більш детально, необхідно визначити ключові показники за кожною, що дозволить охарактеризувати стан і рівень формування та, за потреби, початкової реалізації інноваційного потенціалу підприємства:

- для розрахунку кадрової (інтелектуальної) складової – індикатор кількості інноваційних менеджерів; індикатор зайнятості інноваційною діяльністю персоналу; індикатор ступеня кваліфікованості виробничого персоналу; індикатор рівня перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу; індикатор посадового досвіду;

- для розрахунку матеріально-технічної складової інноваційного потенціалу можуть бути використані індикатор оновлення продукції; індикатор оновлення технологій; індикатор співвідношення власних та придбаних розробок; індикатор забезпечення устаткуванням; індикатор інвестування в технологічне переоснащення виробництва; індикатор придатності основних фондів [75];

- для розрахунку фінансово-економічної складової – індикатор затрат на дослідження та розробки; індикатор інвестування інноваційної діяльності; індикатор затрат на технологічну інноваційну діяльність; індикатор

придбання нематеріальних активів; індикатор матеріального заохочення; індикатор інвестування в навчання і перепідготовку персоналу [75];

- для розрахунку науково-дослідної складової – індикатор патентно-ліцензійної діяльності; індикатор забезпеченості науковими кадрами; індикатор раціоналізаторської активності [75];

- для розрахунку маркетингової складової – індикатор інноваційності маркетингового персоналу; індикатор затрат маркетингової діяльності; індикатор ефективності маркетингових комунікацій [32];

- для розрахунку інфраструктурної складової – індикатор забезпеченості робочою площею, індикатор забезпеченості власними інноваційними підрозділами, технологічними відділами, конструкторськими відділами, лабораторіями [32];

- для розрахунку організаційно-управлінської складової – індикатор раціональності управлінської структури; індикатор сприйнятливості організацією інновацій; індикатор ефективності управлінської діяльності [75];

- для ринкової складової – індикатор ступеня реалізації новацій; індикатор реалізації інноваційної продукції; індикатор рентабельності інноваційних витрат; індикатор ринкової концентрації інновацій [32];

- для розрахунку інформаційно-інтерфейсної складової – індикатор задоволеності науково-технічною інформацією; індикатор поширеності користувачів інтернету; індикатор накопиченості інформаційних фондів; індикатор ступеня освоєності персонального комп'ютера [5].

Після детально розрахунку кожної складової існує необхідність провести комплексну оцінку рівня інноваційного потенціалу підприємства за допомогою інтегрального показинку, що розраховується за формулою:

$$ІП = \frac{Ікс + Імтс + Іфес + Індс + Імс + Іоус + Ірс + \dots}{n}$$

(1.1)

де nI – загальна кількість інтегральних індикаторів; $I_{кс}$ – інтегральний індикатор кадрової складової інноваційного потенціалу підприємства; $I_{мтс}$ – інтегральний індикатор матеріально-технічної складової інноваційного потенціалу підприємства; $I_{фес}$ – інтегральний індикатор фінансово-економічної складової інноваційного потенціалу підприємства; $I_{ндс}$ – інтегральний індикатор науково-дослідної складової інноваційного потенціалу підприємства; $I_{мс}$ – інтегральний індикатор маркетингової складової інноваційного потенціалу підприємства; $I_{оус}$ – інтегральний індикатор організаційно-управлінської складової інноваційного потенціалу підприємства; $I_{рс}$ – інтегральний індикатор ринкової складової інноваційного потенціалу підприємства; $I_{ііс}$ – інтегральний індикатор інформаційно-інтерфейсної складової інноваційного потенціалу підприємства.

Після обчислення показників за цим методом можна оцінити інноваційний потенціал підприємства, використовуючи табл. 1. 2.

Таблиця 1.2

Оцінювання рівня інноваційного потенціалу

№	Показник ІІ, од.	Рівень інноваційного потенціалу
1	<0,2	Дуже низький
2	0,2 до 0,4	Низький
3	0,5 до 0,8	Середній
4	> 0,8	Високий

Джерело: [57, с. 195]

За виконаними розрахунками робиться висновок щодо рівня інноваційного потенціалу підприємства, можливостей його розвитку та визначаються основні труднощі при реалізації та формуванні інноваційного потенціалу підприємства.

Необхідно, також, розуміти, що відповідно до розрахованого рівня ефективності формування інноваційного потенціалу підприємства існує ряд галузевих особливостей, що впливають на первні його складові.

РОЗДІЛ 2

Аналіз процесу формування інноваційного потенціалу ТОВ

«ШАХПЛОВ»

2.1. Аналіз фінансово-господарського стану підприємства

ТОВ «ШАХПЛОВ» ресторан високого класу, що пропонує своїм відвідувачам великий вибір страв східної кухні.

Спираючись на баланс та звіт про фінансові результати підприємства, отримані на ТОВ «ШАХПЛОВ» за 2013-2017 р. (дод. В), проведемо аналіз діяльності підприємства горизонтальним та вертикальним методами.

Розрахунки свідчать, що на протязі досліджуваного періоду спостерігається тенденція до повільного зменшення доходу від реалізації продукції і лише в кінці 2015 – на початку 2016 р. ми бачимо різкий підйом доходів, це пов'язано з призупиненням діяльності металургійних заводів на Сході України та переходом до ТОВ «ШАХПЛОВ» частини замовлень (дод. Г).

Сума доходу від реалізації 2013-2017 рік збільшилась з 2987 тис. грн. до 56667143 тис. грн., в абсолютній зміні ця сума склала 848 тис. грн. Чистий дохід від реалізації за описаний період збільшився також на 670 тис. грн.

За проаналізований період, а саме у 2017 р. спостерігається різкий підйом обсягу собівартості продукції, порівняно з аналогічними періодами минулих років. Собівартість збільшилась на 58 відсотків у порівнянні із початковим періодом аналізу і склала 4792 тис. грн.. Чистий дохід від реалізації зріс на 14% у порівнянні із попереднім досліджуваним періодом (рис. 2.1), а інші операційні доходи зменшилися на 114 тис.грн. Потрібно

зазначити, що досліджуваний період дозволяє зробити висновки про покращення економічної та фінансової ситуації на підприємстві.

Таблиця з додатку (дод. Г) демонструє негативний показник валового прибутку в 2013 р. – -151 тис. грн. за рік підтримував тенденцію до негативного значення (-1 тис.грн у 2014 році).

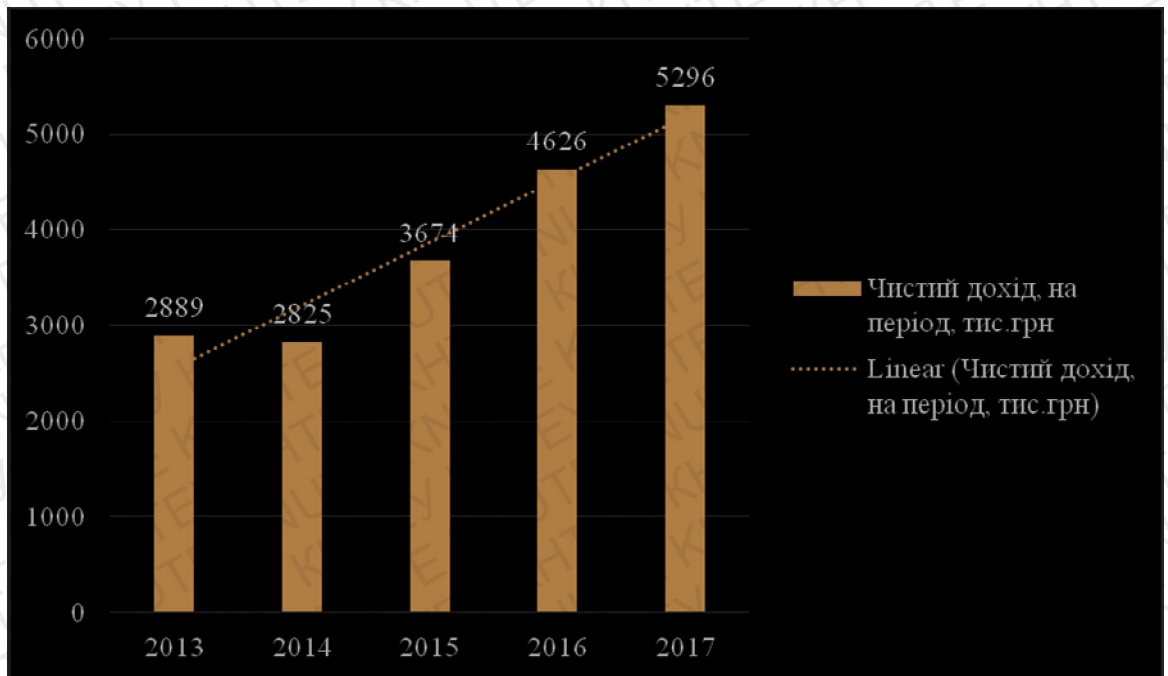


Рис. 2.1. Динаміка чистого доходу ТОВ «ШАХПІЛОВ» за 2013-2017 рр.

Джерело: розраховано на основі звітності ТОВ «ШАХПІЛОВ»

Потрібно відзначити поступове становлення позитивного значення валового прибутку у 2015 році (283 тис.грн). Проте, у 2016 році, у порівнянні із попереднім періодом, навіть беручи до уваги позитивне значення показнику валового прибутку, існує суттєве зменшення обсягів (на 60 відсотків від досліджуваного періоду).

Проте, відповідно до аналізу 2017 року, потрібно відзначити зростання валового прибутку на 350 відсотків (у грошовому еквіваленті складатиме 391 тис.грн), Аналізуючи стан чистого доходу від реалізації продукції, тут також спостерігається зростання на 14 відсотків у порівнянні із попереднім періодом, що в грошовому еквіваленті складає 670 тис.грн.

Можливо зробити висновок про позитивний стан підприємства, що поступово збільшує обороти продукції та покращує рівень прибутковості продукції.

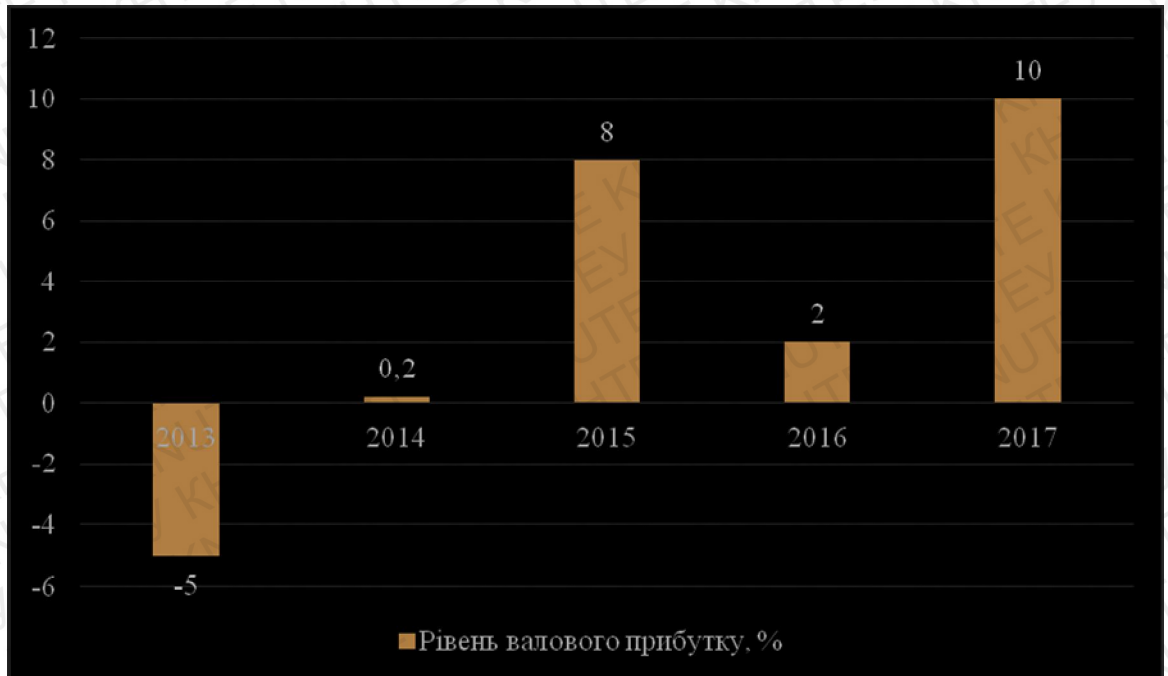


Рис. 2.2. Динаміка рівня валового прибутку ТОВ «ШАХІПЛОВ» за 2013-2017 рр., %

Джерело: розраховано на основі звітності ТОВ «ШАХІПЛОВ»

При оцінці фінансового стану підприємства ключовими показниками є коефіцієнти ліквідності. Ці показники відображають здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання перед усіма контрагентами та державою. Аналіз ліквідності підприємства може складатися із декількох рівнів: аналіз загальної, проміжної та абсолютної ліквідності.

Аналіз показників ліквідності підприємства показав, що протягом досліджуваного періоду коефіцієнти покриття перевищують критичне значення 1,3-1,4 (дод. Е, рис. 2.3). Це безумовно свідчить про те, що підприємство має достатню платіжну можливість своєчасно погашати свої поточні зобов'язання перед дебіторами у наступному році. Значення коефіцієнту покриття 01.01.2014 р. у декілька разів перевищує нормативне,

що є негативним явищем, оскільки свідчить про нераціональне вкладення підприємством своїх коштів та неефективне їх використання.

Проміжний коефіцієнт визначає спроможність підприємства виконувати свої поточні зобов'язання за рахунок високоліквідних активів і він також нижче нормативного показника (0,7-1,0) і це свідчить про високий фінансовий ризик та низьку спроможність підприємства покрити свої зобов'язання перед кредиторами у разі падіння його товарообороту. Найбільше значення проміжного коефіцієнта спостерігається 01.01.2015 р. та складає 0,47 пунктів, що також не відповідає нормі.

Ступінь покриття поточних зобов'язань поточними фінансовими інвестиціями/коштами та їх еквівалентами визначає коефіцієнт абсолютної ліквідності і тут треба зазначити, що станом на 01.01.2016 р. підприємство майже повністю може покрити свої поточні зобов'язання (показник складає 0,2 пункти).

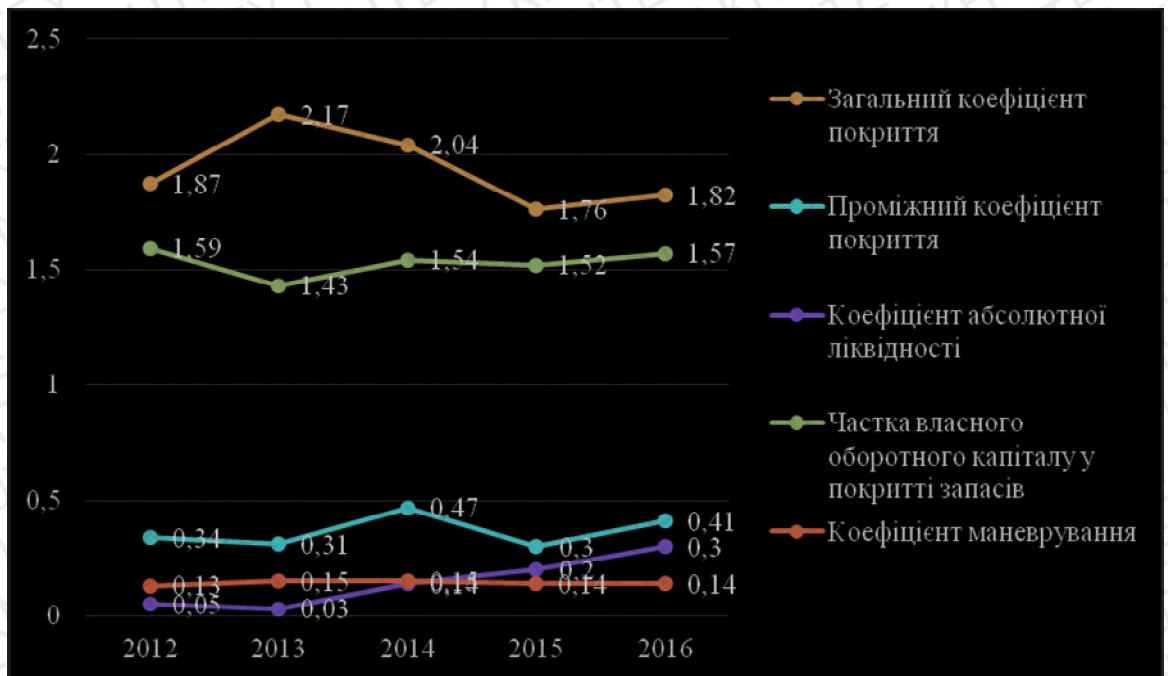


Рис. 2.3. Динаміка показників ліквідності ТОВ «ШАХПЛОВ» за 2012-2017 рр.

Джерело: розраховано на основі звітності ТОВ «ШАХПЛОВ»

Частка власного оборотного капіталу у покритті запасів найбільша була на початку 2013 р. (1,59 пунктів) і до початку 2016 р. знизилась до 1,52 пунктів.

Коефіцієнт маневрування, що показує частку власного капіталу в такій формі, яка дозволяє вільно ним оперувати, найбільшим був 01.01.2014 та 01.01.2015 рр., він склав 0,15 пунктів. Це означає, що 15% власного капіталу знаходиться у мобільній формі. Тобто ці власні кошти направлені на фінансування поточної діяльності підприємства. Показник на початку 2015 р. зменшився на 0,1 пункт.

Показник платоспроможності характеризує спроможність підприємства виконувати зовнішні зобов'язання, використовуючи свої активи. Він вимірює фінансовий ризик, тобто ймовірність банкрутства. Аналіз показників фінансової стійкості підприємства наведено на рисунку 2.4 (дод. Ж).

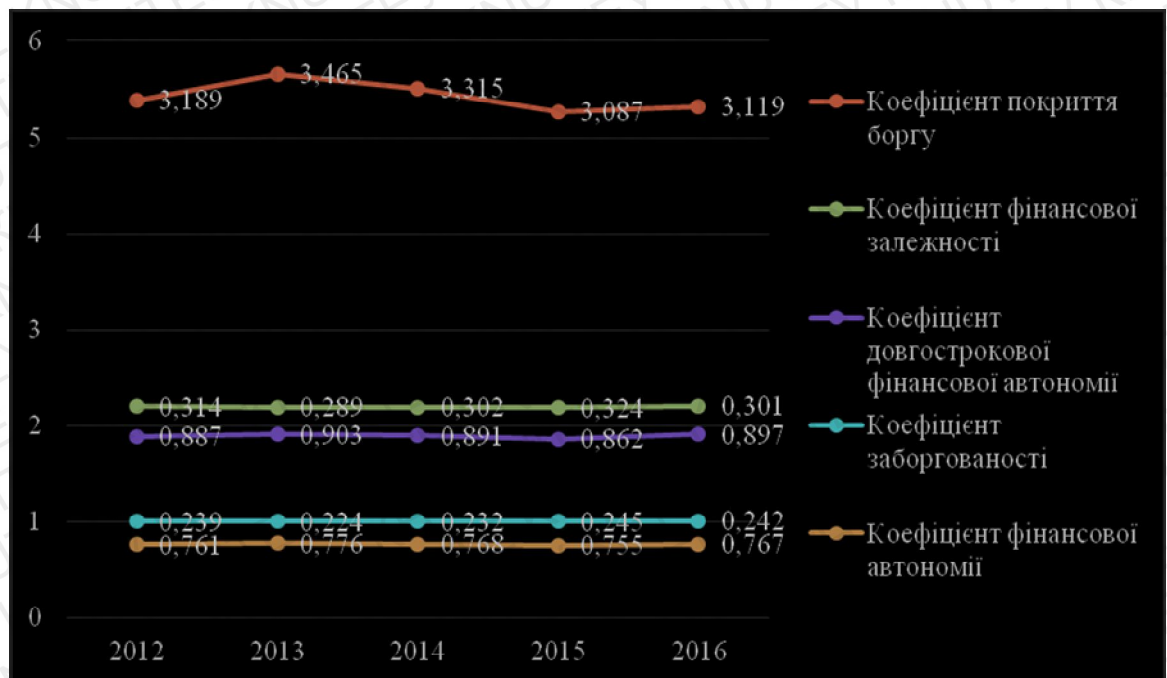


Рис. 2.4. Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «ШАХПЛІВ» за 2012-2016 рр.

Джерело: розраховано на основі звітності ТОВ «ШАХПЛІВ»

Одним з найважливіших показників, що характеризують фінансову стійкість підприємства, є коефіцієнт автономії. Він показує, наскільки підприємство незалежно від позикового капіталу. Значення даного показника протягом всього періоду є в межах норми (більше 0,5), тому очевидним є факт, що власного капіталу заводу достатньо для компенсування усього обсягу позикового капіталу.

Найбільші коефіцієнти заборгованості та фінансової залежності можемо спостерігати в 2016 р. – 0,25 та 0,32, відповідно. Коефіцієнт довгострокової фінансової автономії за досліджуваний період досяг максимального значення в 2014 р. (0,9 пунктів) та до 2016 р. знизився на 0,04 пункти. Максимальне значення коефіцієнту покриття боргу спостерігався 2014 р. (3,5 пункти) і до 2016 р. впав рівень 3,1 пункти.

Отже, очевидним є те, що підприємство має наявні проблеми, проте, це є своєрідним стимулом та можливістю підвищення фінансової стійкості та стабільності у майбутньому.

За підсумками 2017 р. чистий прибуток ТОВ «ШАХПЛОВ» становила 270 тис. грн. Чистий дохід підприємства від реалізації продукції у минулому році становив 4,626 млн. грн.

Відповідно до аналізу можливо відзначити позитивні зрушення щодо фінансово-господарського стану підприємства загалом. Проте, для покращення загального стану діяльності підприємства, потрібно звернути увагу на впровадження інноваційних проектів, а для цього потребується аналізу інноваційного потенціалу підприємства.

2.2. Аналіз організації та функції управління інноваційним потенціалом на підприємстві

Управління інноваційним потенціалом ТОВ «ШАХПЛОВ» є складовою частиною інноваційного менеджменту підприємства і вирішує питання планування і реалізації інноваційних стратегій, що забезпечують

постійний розвиток підприємства. Інноваційна стратегія та її розвиток на підприємстві здійснюється на основі визначення можливостей, зовнішніх та внутрішніх, підприємства і його інноваційного потенціалу.

Аналіз зовнішніх факторів підприємства дозволяє виявляти шанси і фактори ризику у уточненні, аналіз інноваційного потенціалу дозволяє оцінити ресурси підприємства з точки зору можливості їх використання для підприємства стратегічних рішень.

Система управління інноваційним потенціалом ТОВ «ШАХПЛОВ», базисом якого є об'єкт управління - інноваційний потенціал та суб'єкт управління – органи менеджменту, у складі яких здійснюється прийняття інноваційних рішень для досягнення мети. Основою системи управління потенціалом є забезпечення сукупної діяльності об'єкта і суб'єкта менеджменту, при якому досягається найбільша системна ефективність використання інновацій. Управлінськими рішеннями забезпечується формування локальних стратегій в рамках системної стратегії нововведень.

Управлінське рішення є основою для розробки інноваційних програм і проектів, в яких, за допомогою технологій, проводиться організація процесів нововведень на основі використання методів фінансово-господарського дослідження. У методиках відображаються організаційні заходи з реалізації проектів, а в проектах – наявні ресурса, потреба в них та засоби забезпечення реалізації проектів.

Базисом нововведень є нагальна потреба у видозміні технологічної основи капіталу підприємства. Системою менеджменту інноваційним потенціалом здійснюється вирішення двох типів задач:

- перманентно - стабілізація показників потенціалу;
- в динаміці – стабілізація показників, що відповідають змінам, ухваленим у стратегії розвитку потенціалу.

Підтримання процесів реалізації інноваційних ресурсів ТОВ «ШАХПЛОВ» здійснюється засобами технології управління щодо змін.

Для забезпечення прискореного розвитку інноваційного потенціалу підприємства необхідний ефективний механізм управління, що забезпечує формування та реалізацію такого варіанту розвитку, який забезпечить найкращі кінцеві результати в ситуації, що склалася.

Початковим етапом в процес розробки інноваційної стратегії ТОВ «ШАХПЛОВ» може бути дослідження показників впливу зовнішніх чинників. Цей процес направлений на визначення перспектив і загроз на рівні держави та мікроекономічному середовищі. Після аналізу стану зовнішнього середовища керуючий менеджмент компанії визначає інноваційні цілі. Такими цілями можуть бути підвищення конкурентоспроможності, підвищення рентабельності продукції, визначення напрямку маркетингової політики та закріплення на нових ринках шляхом створення принципово нового продукту або скорочення витрат виробництва.

Саме зовнішні фактори, а не мікросередовище стосовно підприємства, є тим важелем, який спонукає менеджмент підприємства в їх бажанні до формування власного інноваційного потенціалу.

Процес формування інноваційних цілей є одним із найважливіших механізмів інноваційного менеджменту і складовою усіх планових досліджень в інноваційному напрямку. Інноваційні цілі тісно зв'язані із місією підприємства, стратегіями, інноваційними та організаційним життєвим циклом в цілому та є плановим показником для подальшого розвитку.

Першочерговим завданням є визначення таких інноваційних цілей, які стимулювати і мотивувати персонал організації як єдине ціле на перехід в інноваційний напрямок розвитку. Важливою стає здатність підприємства до використання ресурсів задля досягнення інноваційної мети, оскільки операційну діяльність не планується припиняти. Також не слід незважати на зовнішні та внутрішні фактори розвитку.

Основною частиною процесу управління інноваційним потенціалом підприємства є його аналіз, яка проводиться з метою аналізу ефективності

його використання, а також для прийняття рішення про вибір інноваційної стратегії.

Метою оцінки інноваційного потенціалу є можливість визначення напрямів інноваційного розвитку, що забезпечують можливості переходу підприємств на виробництво конкурентоспроможної продукції, істотно підвищивши свою стійкість і гнучкість по відношенню до змін зовнішнього середовища. Оцінка показників інноваційного потенціалу підприємства дозволяє:

- адекватно оцінити стан і готовність підприємства до інноваційних перетворень;
- проаналізувати і спрогнозувати тенденції розвитку, виявити основні переваги і «слабкі» місця;
- підготувати рекомендації щодо формування інноваційної стратегії підприємства для зміцнення позицій на ринку;
- створити та розвивати інформаційні потоки для прийняття ефективних управлінських рішень.

Оцінку інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХПЛОВ» пропонується провести за запропонованою системою показників, що дозволить всебічно оцінити інноваційний потенціал та зробити коректні висновки щодо подальшого розвитку підприємства.

Першою групою показників є кадрова складова інноваційного потенціалу підприємства, представлена у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Оцінка кадрової складової інноваційного потенціалу, ТОВ
«ШАХПЛОВ»

Показник	Значення
Індикатор кількості інноваційних менеджерів	0,34
Індикатор зайнятості інноваційною діяльністю персоналу	0,17
Індикатор ступеня кваліфікованості виробничого персонал	0,53
Індикатор рівня перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу	0,39
Індикатор посадового досвіду	0,18

Загалом, за складовою	0,32
-----------------------	------

Джерело: розраховано на основі експертної оцінки

Відповідно до розрахованих показників можливо зробити висновок, що підприємства має низький рівень зайнятості інноваційною діяльністю підприємства та рівень посадового досвіду, що в загальному випадку, впливає на формування інноваційного потенціалу підприємства.

Розрахувавши показники, необхідно визначити підсумковий індикатор кадрової складової інноваційного потенціалу за формулою (2.1)

(2.1.)

Відповідно до розрахунку потрібно зазначити, що рівень кадрової складової інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХПЛОВ» є нижче середнього.

Наступним етапом аналізу інноваційного потенціалу підприємства є оцінка матеріально-технічної складової, що представлена у табл. 2.2.

Відповідно до розрахунку показників матеріально-технічної складової інноваційного потенціалу підприємства потрібно зазначити, що слабкими місцями є оновлення продукції (послуг) підприємства та оновлення технологій. Низький рівень показників зумовлений специфікою діяльності підприємства – ресторанно-готельної галузь.

Таблиця 2.2

Оцінка матеріально-технічної складової інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХПЛОВ»

Показник	Значення
Індикатор оновлення продукції	0,11
Індикатор оновлення технологій	0,14
Індикатор співвідношення власних та придбаних розробок	0,33
Індикатор забезпечення устаткуванням	0,72
Індикатор інвестування в технологічне переоснащення виробництва	0,61
Індикатор придатності основних фондів	0,44
Загалом, за складовою	0,39

Джерело: розраховано на основі експертної оцінки

Проте, високий рівень показників мають індикатори забезпечення устаткуванням та інвестування в технологічне переоснащення виробництва.

Це дозволяє зробити висновок про високий рівень якості товарів та послуг, вироблених ТОВ «ШАХПЛОВ» та постійний контроль за рівнем виробничого процесу та подальша його модернізація.

Розрахувавши показники складової необхідно визначити загальний показник за формулою (2.2.)

$$(2.2)$$

Відповідно до аналізу потрібно зазначити середній рівень показнику матеріально-технічної складової інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХПЛОВ».

Наступним етапом аналізу інноваційного потенціалу є визначення показників фінансово-економічної складової (табл. 2.3.).

Підсумовуючи розрахунок фінансово-економічної складової інноваційного потенціалу підприємства потрібно відзначити низький рівень індикаторів затрат на дослідження та розробки та інвестування в інноваційну діяльність.

Таблиця 2.3

Оцінка фінансово-економічної складової інноваційного потенціалу
ТОВ «ШАХПЛОВ»

Показник	Значення
Індикатор затрат на дослідження та розробки	0,12
Індикатор інвестування інноваційної діяльності	0,22
Індикатор затрат на технологічну інноваційну діяльність	0,27
Індикатор придбання нематеріальних активів	0,44
Індикатор матеріального заохочення	0,45
Індикатор інвестування в навчання і перепідготовку персоналу	0,30
Загалом, за складовою	0,30

Джерело: розраховано на основі експертної оцінки

Для проведення загальної оцінки фінансово-економічної складової необхідно визначити загальний індикатор, використовуючи формулу (2.3)

$$(2.3.)$$

Відповідно до розрахунку потрібно відзначити низький рівень фінансово-економічної складової інноваційного потенціалу підприємства.

Наступним етапом аналізу є розрахунок індикаторів науково-дослідної складової інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХПЛОВ», зображений у табл.2.4.

Відповідно до розрахунку потрібно відзначити низький рівень показників забезпеченості науковими кадрами, що зумовлений використанням послуг наукових співробітників через аутсорсингові джерела, та індикатору патентно-ліцензійної діяльності, що зумовлено видом діяльності підприємства.

Таблиця 2.4

Оцінка науково-дослідної складової інноваційного потенціалу ТОВ
«ШАХПЛОВ»

Показник	Значення
Індикатор патентно-ліцензійної діяльності	0,20
Індикатор забезпеченості науковими кадрами	0,12
Індикатор раціоналізаторської активності	0,41
Загалом, за складовою	0,24

Джерело: розраховано на основі експертної оцінки

Розрахувавши показники, необхідно визначити загальний показник науково-дослідної складової інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХПЛОВ» за формулою (2.4.)

(2.4.)

Відповідно до аналізу науково-дослідної складової та розрахунку підсумовуючої формули потрібно відзначити низький рівень показнику.

Наступним етапом є аналіз маркетингової складової інноваційного потенціалу підприємства, зображений у табл.2.5.

Таблиця 2.5

Оцінка маркетингової складової інноваційного потенціалу ТОВ
«ШАХПЛОВ»

Показник	Значення
Індикатор інноваційності маркетингового персоналу	0,49
Індикатор затрат маркетингової діяльності	0,78
Індикатор ефективності маркетингових комунікацій	0,83
Загалом, за складовою	0,70

Джерело: розраховано на основі експертної оцінки

Відповідно до аналізу маркетингової складової потрібно відзначити високий рівень показників ефективності маркетингових комунікацій та затрат на маркетингову діяльність. Це, в подальшому, позитивно вплине на загальний рівень інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХПЛОВ».

Відповідно до отриманих показників маркетингової складової потрібно розрахувати загальний показник за допомогою формули (2.5)

(2.5.)

Аналізуючи загальний показник маркетингової складової інноваційного потенціалу підприємства, потрібно зазначити рівень індикатору вище середнього.

Наступним етапом є аналіз організаційно-управлінської складової, представлений у табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Оцінка організаційно-управлінської складової інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХПЛОВ»

Показник	Значення
Індикатор раціональності управлінської структури	0,59
Індикатор сприйнятливості організацією інновацій	0,36
Індикатор ефективності управлінської діяльності	0,72
Загалом, за складовою	0,56

Джерело: розраховано на основі експертної оцінки

Відповідно до аналізу організаційно-управлінської складової ІІ підприємства потрібно відзначити невисокий рівень показнику сприйнятливості організацією інновацій, що, в більшій мірі, зумовлено напрямком діяльності підприємства ТОВ «ШАХПЛОВ».

Розрахувавши показники організаційно-управлінської складової необхідно оцінити загальний індикатор за допомогою формули (2.6)

(2.6.)

Відповідно до аналізу індикатору організаційно-управлінської складової інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХПЛОВ», потрібно відзначити середній рівень цього коефіцієнту.

Наступним етапом аналізу інноваційного потенціалу підприємства є дослідження його ринкової складової, що зображений у табл.2.7.

Відповідно до аналізу показників ринкової складової, потрібно відзначити низький рівень показників ступеня реалізації новацій та реалізації інноваційної продукції, що зумовлені напрямком діяльності підприємства.

Таблиця 2.7

Оцінка ринкової складової інноваційного потенціалу ТОВ
«ШАХПЛОВ»

Показник	Значення
Індикатор ступеня реалізації новацій	0,22
Індикатор реалізації інноваційної продукції	0,26
Індикатор рентабельності інноваційних витрат	0,61
Індикатор ринкової концентрації інновацій	0,67
Загалом, за складовою	0,44

Джерело: розраховано на основі експертної оцінки

Відповідно до аналізу показників, необхідно, за допомогою формули (2.7), розрахувати загальний коефіцієнт ринкової складової інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХПЛОВ».

(2.7)

Відповідно до розрахунку показнику ринкової складової потрібно відзначити, що його рівень є нижче середнього.

Наступним етапом аналізу інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХПЛОВ» є визначення показників інформаційно-інтерфейсної складової, що представлений у табл. 2.8

Таблиця 2.8

Оцінка інформаційно-інтерфейсної складової інноваційного потенціалу
ТОВ «ШАХПЛОВ»

Показник	Значення
Індикатор задоволеності науково-технічною інформацією	0,38

Індикатор поширеності користувачів інтернету	0,94
Індикатор накопиченості інформаційних фондів	0,73
Індикатор ступеня освоєності персонального комп'ютера	0,98
Загалом, за складовою	0,76

Джерело: розраховано на основі експертної оцінки

Відповідно до аналізу інформаційно-інтерфейсної складової інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХПЛОВ» потрібно відзначити високий рівень показників поширеності користувачів інтернету та ступеня освоєності персонального комп'ютера, що зумовлено віковою категорією співробітників та цільової аудиторії підприємства.

Підсумовуючи аналіз інформаційно-інтерфейсної складової необхідно розрахувати загальний показник за формулою (2.8)

(2.8)

Відповідно до розрахунку загального індикатора інформаційно-інтерфейсної складової, необхідно відзначити його рівень вище середнього.

Завершальним етапом аналізу інноваційного потенціалу підприємства є визначення загального показнику, що включає у себе усі складові та розраховується за формулою (2.9)

(2.9)

Відповідно до розрахунку потрібно відзначити рівень інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХПЛОВ», що є нижче середнього, про те, для підприємства ресторанної галузі рівень ІІ є досить високим.

Проте, існує ряд вузьких та проблематичних місць, що потребують перегляду та переоцінки, що дозволить збільшити потенціал підприємства загалом та його інвестиційну привабливість.

Протягом досліджуваного періоду роботи ТОВ «ШАХПЛОВ» спостерігається тенденція до повільного зменшення доходу від реалізації продукції і лише в кінці 2015 – на початку 2016 р. ми бачимо різкий підйом доходів. Кінець 2015 – початок 2016 рр. спостерігався різкий підйом обсягу операційних коштів, порівняно з аналогічними періодами минулих років.

Виручка від реалізації збільшилась на 873 тис. грн. порівняно з початком кінцем 2015 р. і склала 37994 тис. грн., що більше на 29,9%. Чистий дохід від реалізації зріс на 30,1% , а інші операційні доходи на 45 тис. грн. Сума операційного доходу зросла на 31,4% порівняно з 31.12.14 р.

Частка власного оборотного капіталу у покритті запасів до початку 2016 р. знизилась до 1,52 пунктів. За підсумками 2017 р. чистий прибуток ТОВ «ШАХПЛОВ» становила 270 тис. грн. Чистий дохід підприємства від реалізації продукції у минулому році становив 4,626 млн. грн.

Створення ефективного механізму управління інноваційним потенціалом на підприємстві дозволить приймати обґрунтовані рішення в сфері управління на стратегічному рівні, знизити ризик інноваційної діяльності в результаті впровадження комплексної оцінки інноваційного потенціалу, підвищити ефективність використання наявних ресурсів підприємства. Саме управління інноваційним потенціалом є необхідним аспектом на шляху інноваційного розвитку та забезпечення конкурентоспроможності ТОВ «ШАХПЛОВ».

Аналізуючи інноваційний потенціал ТОВ «ШАХПЛОВ», потрібно відзначити його рівень нижче середнього – 0,46, що є нижче середнього, проте, для підприємства ресторанно-готельної галузі рівень ІІІ є досить високим.

Проте, існує ряд вузьких та проблематичних місць, що потребують перегляду та переоцінки, що дозволить збільшити потенціал підприємства загалом та його інвестиційну привабливість.

РОЗДІЛ 3

Механізм забезпечення результативності формування інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХПЛОВ»

3.1. Заходи щодо підвищення ефективності інноваційного потенціалу підприємства

Основою конкуренції в сучасному середовищі є інноваційна діяльність в усіх сферах напрямках діяльності підприємств. Підприємства зобов'язані виділяти інвестиції в наукові дослідження у маркетинг, людських ресурсів, технологій та інших напрямках та зонах діяльності. За рахунок впровадження інновацій компанія зможе отримати пріоритетне місце на ринку, поки у зоні впливу не з'являться нові підприємства-новатри. Інновації необхідні частному бізнесу, тому що захищають конкурентні позиції підприємства від розвитку та діяльності нових конкурентних бізнесів.

Перспективи використання потенціалу ТОВ «ШАХПЛОВ» може мати значні можливості, але сучасний стан економіки країни та управлінська політика рестораторів обумовлюють повільний розвиток ресторанного господарства, створюючи на своєму шляху велику кількість перешкод.

На сучасному етапі ресторанна справа – діяльність, що пов'язана з усіма сферами побутового життя. Підприємства ресторанної галузі формуються відповідно до соціально-економічного розвитку суспільства та культури в цілому. Якісні перетворення в економіці України зумовили складні структурні зміни в усіх галузях економіки. Перехід країни на ринкові умови господарювання викликав кардинальні зміни у структурі закладів поліграфічного напрямку та прийняття нових стандартів. Нині структура підприємств складається з таких сегментів: дизайнерські агенції, широкоформатний друк, підприємства повного циклу.

ТОВ «ШАХПЛОВ» має ряд особливостей галузевого, організаційно-економічного та соціального характеру. Галузеві особливості полягають у

тому, що в процесі своєї діяльності підприємство виконує одночасно три взаємопов'язані та взаємозалежні функції: виготовлення страв, обслуговування гостей, надання приміщення в оренду для проведення заходів. Наявність перелічених функцій виділяє ресторанний напрямок в окрему галузь.

Зручність автоматизації та інформатизації процесів у ТОВ «ШАХПЛОВ» очевидна не тільки з точки зору традиційного підходу до інновацій, а й з позиції клієнтського сервісу, тому що інформаційні системи автоматизації дозволяють більш оперативно працювати з касовою зоною, з клієнтами, черговістю обслуговування, забезпеченістю пропонованого переліку страв та всіма необхідними супутніми послугами, без побоювання, що їх не вистачить, або, навпаки, буде надлишок.

Сучасні інформаційні системи, розроблені спеціально для підприємств ресторанної справи, дозволяють значно спростити, оптимізувати і прискорити цілий ряд повсякденних, специфічних для цього бізнесу операцій.

По-перше, інформаційні системи беруть на себе процедуру формування замовлення на постачання на основі переліку сировини, напівфабрикатів і схеми закупівлі товарів. Автоматизується ведення списку послуг з урахуванням нормативів витрат продуктів, сезонних норм закладок продуктів у замовлення, розрахунку сировини для замовлення на основі використання нормативної документації.

По-друге, сучасні програми автоматично визначають витрату сировини по кожному замовленню, списують потрібну кількість витрат і розраховують собівартість, формують калькуляційні картки на постачання в умовах динамічної зміни закупівельних, облікових і продажних цін. У більшості інформаційних систем закладені можливості ведення кількісно-сумового обліку сировини і людино-годин з контрольованим відсотком націнки при призначенні цін на проект, а також ведення «історії» відпускних цін на постачання.

По-третє, інформаційні системи значно полегшують та роблять більш суровим ведення обліку сировини і напівфабрикатів ресторані. В цьому випадку інформаційні системи дозволяють автоматично встановлювати різні ціни на страви та послуги, залежно від місця реалізації та одиниць виміру. За рахунок автоматизації спрощується процес руху товарів, наприклад, організація надходження товарів безпосередньо у ресторан або місце реалізації, минаючи складські приміщення.

Інформаційні системи дозволяють формувати перелік доступних послуг, а також увесь комплекс документів та звітів ТОВ «ШАХПЛОВ».

Однією з основних інновацій для ТОВ «ШАХПЛОВ» є впровадження комплексу web- та телекомунікаційних рішень для взаємодії з клієнтами. В результаті все частіше з'являються послуги доставки замовлень, зроблених по телефону та Інтернет.

Успішність цієї високотехнологічної послуги визначається загальною для всіх інтерактивних систем віддаленої роботи з клієнтом вимогою вичерпного характеру інформації та можливостей, що надаються клієнту дистанційним інтерактивними системами.

Рішення, природно, не підходить для вузькоспеціалізованих підприємств, але є досить важливим для ресторанів високого класу, таких як ТОВ «ШАХПЛОВ». Нині такі послуги користуються все більшою популярністю у населення. Однак, у цієї технології існують і свої недоліки. Web- і телеком-технології дозволяють досягти істотного зростання клієнтської бази, проте проекти необхідно фізично доставити за місцем призначення, що призводить до різкого зростання транспортних витрат, а саме в обідні години пік та при дрібних замовленнях.

Як вже зазначалося, найважливішою умовою прискореного прогресу економічного розвитку підприємства ТОВ «ШАХПЛОВ» є ефективна інноваційна політика, складовою якої є інноваційний потенціал, оскільки динамічний економічний розвиток на сучасному етапі став остаточно

ґрунтуватися виключно на інноваціях, наслідки яких набули стратегічно важливого характеру.

Потрібно відзначити, що існує ряд напрямків, розвиток яких призведе до покращення позицій ТОВ «ШАХІПЛОВ» у галузі та більшість ефективність інноваційного потенціалу. Серед них можливо виділити:



Рис. 3.1. Заходи щодо підвищення рівня інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХІПЛОВ»

Джерело: сформульовано на основі аналізу діяльності ТОВ «ШАХІПЛОВ»

Впровадження перерахованих технологій, в вирогідно, призведе до позитивних зрушень, представлених у рис. 3.2.

Проте, існують, також, і галузеві обмеження і ризики, як, наприклад, що збільшення клієнтської бази, через створення web-сервісів, призводить до

супутнього зростання транзакційних витрат за обслуговування віддалених споживачів – проблема доставки.

Не потрібно, також, забувати про недостатньо високу технологічну та споживчу культуру населення та ненасиченість попиту на послуги ресторанів.



Рис. 3.2. Прогнозний вплив запропонованих заходів підвищення рівня інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХПЛОВ»

Джерело: сформульовано на основі аналізу діяльності ТОВ «ШАХПЛОВ»

Потрібно зазначити, що інновації, які впроваджуються, можуть виявитися надлишковими витратами через випередження існуючої культури населення, культури споживання. Збільшення центрів витрат без супутнього зростання центрів прибутку, випереджальне зростання витрат на обслуговування «віддаленої» клієнтської бази може призвести до негативних наслідків.

Фактори, що які стримують інноваційні процеси, представлені у рис. 3.3.

Потрібно відзначити, що серед факторів виділяються основні риси неможливості розвитку інноваційності на підприємства, що базуються на впливі науково-дослідних, економічних та фінансових, кадрових чинників.



Рис. 3.3 Фактори, що стримують розвиток інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХПЛОВ»

Джерело: сформульовано на основі аналізу діяльності ТОВ «ШАХПЛОВ»

Для підвищення конкурентоспроможності за допомогою формування та реалізації інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХПЛОВ» необхідно здійснювати діяльність за такими напрямками:



Рис. 3.4. Напрямки підвищення конкурентоспроможності ТОВ «ШАХПЛОВ» за допомогою підвищення рівня інноваційного потенціалу

Джерело: сформульовано на основі аналізу діяльності ТОВ «ШАХПЛОВ»

Здійснення кожного з цих заходів прямо чи опосередковано пов'язано зі здійсненням інноваційної діяльності за її основними напрямками.

Іншим підходом для впровадження інновацій є наявність ефективної системи маркетингу, що забезпечує зв'язок підприємства з кінцевим споживачем продукту з метою постійного виявлення нових явних і прихованих потреб споживачів щодо якості продукції та послуги. Цей підхід є визначальним оскільки успіх мають лише ті нововведення, які надають кінцевому споживачу нові вигоди.

Досягти такого успіху можна за рахунок: розширення сировинної бази шляхом використання у виробництві та оформленні продукції ТОВ «ШАХПЛОВ» нових видів сировини, напівфабрикатів; прогресивних галузевих технологій; новітній технологій та напрямків у ресторанах, пов'язаних із появою модних течій у ресторанному бізнесі; розробки асортименту конкурентоспроможних видів продукції із заданими споживчими властивостями, високими параметрами якості та послуг; застосування автоматизованих систем контролю та управління, високоефективної контрольно-вимірювальної апаратури.

Використання автоматизованої системи управління в ТОВ «ШАХПЛОВ» має низку переваг: здійснюється автоматичний облік, контроль за надходженням, списанням та рухом сировини, напівфабрикатів, готової продукції, налагоджується синхронний взаємозв'язок між усіма модулями-підсистемами підприємства, тощо.

У цілому ж, застосування інноваційних процесів у діяльності закладів підвищує організаційно-технічний рівень виробництва, якість продукції та послуг, знижує енерго- та капіталовитрати, покращує умови відпочинку споживачів та праці персоналу.

3.2. Прогнозна оцінка ефективності формування інноваційного потенціалу підприємства

Попередньо, у випускній кваліфікаційній роботі було використано методику оцінки ефективності формування інноваційного потенціалу ТОВ

«ШАХПЛОВ», яку, пропонується використовувати для оцінки прогнозних показників, беручи за основу експертну оцінку.

Першою групою показників є кадрова складова інноваційного потенціалу підприємства, представлена у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Оцінка кадрової складової інноваційного потенціалу, ТОВ
«ШАХПЛОВ»

Показник	Значення
Індикатор кількості інноваційних менеджерів	0,37
Індикатор зайнятості інноваційною діяльністю персоналу	0,22
Індикатор ступеня кваліфікованості виробничого персонал	0,58
Індикатор рівня перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу	0,39
Індикатор посадового досвіду	0,18
Загалом, за складовою	0,35

Джерело: розраховано на основі експертної оцінки

Відповідно до розрахованих показників можливо зробити висновок, що підприємства має прогнозний середній рівень зайнятості інноваційною діяльністю підприємства та рівень посадового досвіду, що в загальному випадку, впливає на формування інноваційного потенціалу підприємства.

Розрахувавши показники, необхідно визначити підсумковий індикатор кадрової складової інноваційного потенціалу за формулою (3.1)

$$(3.1.)$$

Відповідно до розрахунку потрібно зазначити, що рівень кадрової складової інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХПЛОВ» є нижче середнього.

Наступним етапом аналізу інноваційного потенціалу підприємства є оцінка матеріально-технічної складової, що представлена у табл. 3.2.

Відповідно до розрахунку показників матеріально-технічної складової інноваційного потенціалу підприємства потрібно зазначити, що слабкими місцями є оновлення продукції (послуг) підприємства та оновлення технологій. Низький рівень показників зумовлений специфікою діяльності підприємства – ресторанно-готельної галузь.

Таблиця 3.2

Оцінка матеріально-технічної складової інноваційного потенціалу ТОВ
«ШАХПЛОВ»

Показник	Значення
Індикатор оновлення продукції	0,15
Індикатор оновлення технологій	0,18
Індикатор співвідношення власних та придбаних розробок	0,35
Індикатор забезпечення устаткуванням	0,72
Індикатор інвестування в технологічне переоснащення виробництва	0,55
Індикатор придатності основних фондів	0,35
Загалом, за складовою	0,38

Джерело: розраховано на основі експертної оцінки

Проте, високий рівень показників мають індикатори забезпечення устаткуванням та інвестування в технологічне переоснащення виробництва. Це дозволяє зробити висновок про високий рівень якості товарів та послуг, вироблених ТОВ «ШАХПЛОВ» та постійний контроль за рівнем виробничого процесу та подальша його модернізація.

Розрахувавши показники складової необхідно визначити загальний показник за формулою (3.2.)

$$(3.2)$$

Відповідно до аналізу потрібно зазначити середній рівень показнику матеріально-технічної складової інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХПЛОВ», що має несуттєве зменшення у прогностичному періоді відповідно до проведеного дослідження актуального стану.

Наступним етапом аналізу інноваційного потенціалу є визначення показників фінансово-економічної складової (табл. 3.3.).

Підсумовуючи розрахунок фінансово-економічної складової інноваційного потенціалу підприємства потрібно відзначити низький рівень індикаторів затрат на дослідження та розробки та інвестування в інноваційну діяльність.

Таблиця 3.3

Оцінка фінансово-економічної складової інноваційного потенціалу
ТОВ «ШАХПЛОВ»

Показник	Значення
Індикатор затрат на дослідження та розробки	0,12
Індикатор інвестування інноваційної діяльності	0,54
Індикатор затрат на технологічну інноваційну діяльність	0,67
Індикатор придбання нематеріальних активів	0,65
Індикатор матеріального заохочення	0,45
Індикатор інвестування в навчання і перепідготовку персоналу	0,50
Загалом, за складовою	0,48

Джерело: розраховано на основі експертної оцінки

Для проведення загальної оцінки фінансово-економічної складової необхідно визначити загальний індикатор, використовуючи формулу (3.3)

(3.3.)

Відповідно до розрахунку потрібно відзначити середній рівень фінансово-економічної складової інноваційного потенціалу підприємства. Це зумовлено збільшенням витрат на інноваційні технології, потребу у проведенні навчання працівників та створення додаткової системи матеріального заохочення співробітників.

Наступним етапом аналізу є розрахунок індикаторів науково-дослідної складової інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХПЛОВ», зображений у табл.3.4.

Таблиця 3.4

Оцінка науково-дослідної складової інноваційного потенціалу ТОВ
«ШАХПЛОВ»

Показник	Значення
Індикатор патентно-ліцензійної діяльності	0,20
Індикатор забезпеченості науковими кадрами	0,12
Індикатор раціоналізаторської активності	0,41
Загалом, за складовою	0,24

Джерело: розраховано на основі експертної оцінки

Розраховавши показники, необхідно визначити загальний показник науково-дослідної складової інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХПЛОВ» за формулою (3.4.)

$$(3.4.)$$

Відповідно до аналізу науково-дослідної складової та розрахунку підсумовуючої формули потрібно відзначити низький рівень показнику. Це зумовлено відсутністю змін у напрямку науково-дослідної складової інноваційного потенціалу, через відсутність потреби.

Наступним етапом є аналіз маркетингової складової інноваційного потенціалу підприємства, зображений у табл.3.5.

Відповідно до аналізу маркетингової складової потрібно відзначити високий рівень показників ефективності маркетингових комунікацій та затрат на маркетингову діяльність. Це, в подальшому, позитивно вплине на прогнозний рівень інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХПЛОВ».

Таблиця 3.5

Оцінка маркетингової складової інноваційного потенціалу ТОВ
«ШАХПЛОВ»

Показник	Значення
Індикатор інноваційності маркетингового персоналу	0,65
Індикатор затрат маркетингової діяльності	0,81
Індикатор ефективності маркетингових комунікацій	0,90
Загалом, за складовою	0,79

Джерело: розраховано на основі експертної оцінки

Відповідно до отриманих показників маркетингової складової потрібно розрахувати загальний показник за допомогою формули (3.5)

$$(3.5.)$$

Потрібно відзначити причини зростання показника – при впровадженні інноваційних технологій суттєво збільшиться ефективність маркетингової складової з поступовим збільшенням загальної рентабельності діяльності підприємства.

Наступним етапом є аналіз організаційно-управлінської складової, представлений у табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Оцінка організаційно-управлінської складової інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХПЛОВ»

Показник	Значення
Індикатор раціональності управлінської структури	0,75
Індикатор сприйнятливості організацією інновацій	0,55
Індикатор ефективності управлінської діяльності	0,72
Загалом, за складовою	0,67

Джерело: розраховано на основі експертної оцінки

Відповідно до аналізу організаційно-управлінської складової ІІ підприємства потрібно відзначити високий прогностичний рівень показнику сприйнятливості організацією інновацій, що, в більшій мірі, зумовлено напрямком діяльності підприємства ТОВ «ШАХПЛОВ».

Розрахувавши показники організаційно-управлінської складової необхідно оцінити загальний індикатор за допомогою формули (3.6)

(3.6.)

Відповідно до аналізу індикатору організаційно-управлінської складової інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХПЛОВ», потрібно відзначити високий рівень цього коефіцієнту. Це зумовлено потребою, при впровадженні інноваційних технологій, у зміні організаційної структури, адаптації її під нові потреби підприємства.

Наступним етапом аналізу інноваційного потенціалу підприємства є дослідження його ринкової складової, що зображений у табл.3.7.

Відповідно до аналізу показників, необхідно, за допомогою формули (3.7), розрахувати загальний коефіцієнт ринкової складової інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХПЛОВ».

(3.7)

Відповідно до розрахунку показнику ринкової складової потрібно відзначити, що його рівень є нижче середнього. Зменшення показнику

відповідно до актуального стану зумовлено зменшенням показнику рентабельності інноваційних витрат у прогностному періоді через складність прогностної оцінки періоду окупності інноваційних проектів.

Таблиця 3.7

Оцінка ринкової складової інноваційного потенціалу ТОВ
«ШАХПЛОВ»

Показник	Значення
Індикатор ступеня реалізації новацій	0,55
Індикатор реалізації інноваційної продукції	0,32
Індикатор рентабельності інноваційних витрат	0,34
Індикатор ринкової концентрації інновацій	0,12
Загалом, за складовою	0,33

Джерело: розраховано на основі експертної оцінки

Наступним етапом аналізу інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХПЛОВ» є визначення показників інформаційно-інтерфейсної складової, що представлений у табл. 3.8.

Підсумовуючи аналіз інформаційно-інтерфейсної складової необхідно розрахувати загальний показник за формулою (3.8)

(3.8)

Відповідно до розрахунку загального індикатора інформаційно-інтерфейсної складової, необхідно відзначити його рівень вище середнього

Таблиця 3.8

Оцінка інформаційно-інтерфейсної складової інноваційного потенціалу
ТОВ «ШАХПЛОВ»

Показник	Значення
Індикатор задоволеності науково-технічною інформацією	0,45
Індикатор поширеності користувачів інтернету	0,95
Індикатор накопиченості інформаційних фондів	0,74
Індикатор ступеня освоєності персонального комп'ютера	0,98
Загалом, за складовою	0,78

Джерело: розраховано на основі експертної оцінки

Зростання показнику спричинено збільшенням насиченості середовища підприємства інформацією через впровадження інформаційної системи, як інноваційного проекту.

Завершальним етапом аналізу інноваційного потенціалу підприємства є визначення загального показнику, що включає у себе усі складові та розраховується за формулою (3.9)

(3.9)

Відповідно до розрахунку потрібно відзначити рівень інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХПЛОВ», що є середнім за значенням, про те, для підприємства ресторанної галузі рівень ІІ є досить високим.

Підсумовуючи прогностичний аналіз ефективності формування інноваційного потенціалу потрібно відзначити збільшення показників за структурними розрахунками – це дозволяє зробити висновок про доцільність реалізації запропонованих заходів.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У сучасних умовах основним засобом підтримки високих темпів розвитку й досягнення необхідного рівня прибутковості суб'єктами господарювання стає постійне впровадження ними інновацій.

Активізація інноваційного розвитку є одним з найголовніших факторів виживання вітчизняних суб'єктів господарювання в умовах жорстокої конкурентної боротьби. При цьому саме інноваційний потенціал є передумовою успішної реалізації інноваційної складової.

Саме тому підприємствам в Україні слід приділяти більшу увагу вивченню питань сутності та складових власного інноваційного потенціалу. До того ж, успішне управління інноваційним потенціалом у сучасних умовах слід розглядати як умову забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства, а отже власне його існування.

Інноваційний потенціал підприємства є комплексним поняттям, яке включає в себе кількісний і якісний склад ресурсів, що використовуються під час створення та реалізації інновацій. Запропонована комплексна система оцінювання включає оптимальний склад показників, що дозволить об'єктивно виміряти складові інноваційного потенціалу промислового підприємства, виявити не тільки реальні, а й потенційні інноваційні можливості для реалізації інноваційних проектів і програм, визначити так звані «критичні зони» використання ресурсів інноваційного потенціалу підприємства для побудови та корегування інноваційної стратегії розвитку підприємства. Такий методичний підхід може бути одним із складників подальшого розроблення методології оцінювання інноваційного розвитку промислового підприємства.

Протягом досліджуваного періоду роботи ТОВ «ШАХПЛОВ» спостерігається тенденція до повільного зменшення доходу від реалізації продукції і лише в кінці 2015 – на початку 2016 р. ми бачимо різкий підйом

доходів. Кінець 2015 – початок 2016 рр. спостерігався різкий підйом обсягу операційних коштів, порівняно з аналогічними періодами минулих років. Виручка від реалізації збільшилась на 873 тис. грн. порівняно з початком кінцем 2015 р. і склала 37994 тис. грн., що більше на 29,9%. Чистий дохід від реалізації зріс на 30,1% , а інші операційні доходи на 45 тис. грн. Сума операційного доходу зросла на 31,4% порівняно з 31.12.14 р.

Частка власного оборотного капіталу у покритті запасів до початку 2016 р. знизилась до 1,52 пунктів. За підсумками 2017 р. чистий прибуток ТОВ «ШАХПЛОВ» становила 270 тис. грн. Чистий дохід підприємства від реалізації продукції у минулому році становив 4,626 млн. грн.

Створення ефективного механізму управління інноваційним потенціалом на підприємстві дозволить приймати обґрунтовані рішення в сфері управління на стратегічному рівні, знизити ризик інноваційної діяльності в результаті впровадження комплексної оцінки інноваційного потенціалу, підвищити ефективність використання наявних ресурсів підприємства. Саме управління інноваційним потенціалом є необхідним аспектом на шляху інноваційного розвитку та забезпечення конкурентоспроможності ТОВ «ШАХПЛОВ».

Аналізуючи інноваційний потенціал ТОВ «ШАХПЛОВ», потрібно відзначити його рівень нижче середнього – 0,46, що є нижче середнього, проте, для підприємства ресторанно-готельної галузі рівень ІІ є досить високим.

Проте, існує ряд вузьких та проблематичних місць, що потребують перегляду та переоцінки, що дозволить збільшити потенціал підприємства загалом та його інвестиційну привабливість.

Щоб посилити конкурентоспроможність ТОВ «ШАХПЛОВ», потрібно здійснювати інноваційну діяльність за її основними напрямками. Пропонується здійснювати оцінювання майбутніх об'єктів інвестування як маркетингового, так і фінансового аналізу.

Запропоновані шляхи сприятимуть більш чіткому уявленню керівництва ТОВ «ШАХІПЛОВ» про його інноваційний потенціал та основні шляхи його покращення.

У результаті проведеного дослідження прогнозованої ефективності формування інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХІПЛОВ», потрібно зазначити збільшення загального показника, що становить 0,50, більшим на 0,4 від поточного стану ефективності формування інноваційного потенціалу підприємства

Відповідно до розрахунку потрібно відзначити рівень інноваційного потенціалу ТОВ «ШАХІПЛОВ», що є середнім за значенням, про те, для підприємства ресторанної галузі рівень ІІІ є досить високим.

Підсумовуючи прогнозний аналіз ефективності формування інноваційного потенціалу потрібно відзначити збільшення показників за структурними розрахунками – це дозволяє зробити висновок про доцільність реалізації запропонованих заходів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрианов Д. С. Сущность и структура инновационного потенциала организации [Электронный ресурс] / Д. С. Андрианов // Академия управления "ТИСБИ". — Режим доступа : <http://www.tisbi.ru/science/vestnik/2006/issue4/Econom2.html>.
2. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : підручник / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2001. – 656 с.
3. Андрюшкевич О. Модели формирования национальных инновационных систем /О. Андрюшкевич, И. Денисова / 13.09.2013 // Федеральное интернет-издание «Капитал Страны»– [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kapital-rus.ru/articles/article/236495/>.
4. Бодров В. Г. Інноваційно-інвестиційна модель сталого розвитку національної економіки: навч.-метод. матеріали / В. Г. Бодров, В. О. Гусев, В. Ф. Мартиненко. – К.: НАДУ, 2009. – 60 с.
5. Бондарчук, М.К. Характеристика складових інноваційного потенціалу господарських структур в системі «інновації – фінанси – виробництво» / М.К. Бондарчук, Я.Р. Біленська // Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 197 – 198.
6. Бутенко А. І. Інноваційна спроможність суб'єктів підприємницької діяльності: [монографія] / А. І. Бутенко, Є. В. Лазарева. – Одеса: Фенікс, 2007. – 108 с.
7. Васильєв О.В. Конспект лекцій «Економіка і організація інноваційної діяльності» (для студентів 4 курсу напряму підготовки 0501 «Економіка і підприємництво» спеціальності 6.050100 «Економіка підприємства») [Текст] / О.В. Васильєв, Н.М. Богдан. – Х.: ХНАМГ, 2010. – 100 с.

8. Величко О.Г. Інноваційна діяльність у сферах техніки, технології, технічного регулювання і забезпечення якості: підручник / О. Г. Величко, А. М. Должанський, Л. М. Віткін, О. Е. Янішевський, Д. Ю. Клюєв. – Донецьк: Свідлер, 2010. – 394с.
9. Вітренко-Хрустальова Т. М. Особливості та напрями державного регулювання інноваційного розвитку економіки в різних країнах / Т. М. Вітренко-Хрустальова // Державне будівництво. – 2012. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/5/01.pdf>.
10. Войнаренко, М.П. Інноваційний потенціал промислових підприємств: сутність, структура, особливості оцінки та перспективи розвитку / М.П. Войнаренко, Р.В. Скалюк // Вісник Хмельницького національного університету. Екон. науки. – 2008. – № 1 (2). – С. 7 – 12.
11. Володін С.А. Модель інноваційного розвитку аграрної науки на прикладі системи НААН України / С.А. Володін // Інноваційна економіка. – 2014. - № 3 [52]. – С. 5 – 24.
12. Гавва В. Н.. Потенціал підприємства: формування та оцінювання : [навч. посіб.] / В. Н. Гавва, Е. А. Божко. — К. : Центр навчальної літератури, 2004. — 224 с.
13. Голубев А.А. Экономика и управление инновационной деятельностью: учеб. пос. / А.А. Голубев. – СПб : СПбГУ ИТМО, 2012. – 119 с.
14. Гриньов А. В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства / А. В. Гриньов // Проблеми науки. — 2003. — № 12. — С. 12—17.
15. Гришко, В.А. Формування та оцінювання інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств / В.А. Гришко, О.Я. Колешук, Н.І. Крет // Проблеми економіки і управління. – 2009. – № 640. – С. 47 – 55.
16. Денисенко М.П. Інформаційне забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства / М.П. Денисенко, Т.С. Голубєва, І.В. Колос // Вісник Нац. ун-ту "Львівська політехніка". – Сер.: Комп'ютерні

науки та інформаційні технології. – Львів : Вид-во НУ "Львівська політехніка". – 2009. – № 647. – С. 43-49.

17. Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого рівня на 2012-2016 роки: Постанова КМУ від 17 травня 2012 р. № 397 // Офіц. сайт ВРУ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/397-2012-%D0%BF>.

18. Друкер Питер Ф. Бизнес и инновации. - М.: «ИД Вильямс», 2007. – 432 с.

19. Дудар Т.Г. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / Дудар Т.Г., Мельниченко В.В. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.

20. Економічний розвиток і державна політика : навч. посіб. / [Ю. Бажал, О. Кілієвич, О. Мертенс та ін. ; за заг. ред. Ю. Єханурова та І. Розпутенка]. — К. : УАДУ, 2001. — 480 с.

21. Завадяк Р.І. Теоретичні основи функціонування та види бізнес-інкубаторів в Україні / Р.І. Завадяк, Я.Ф. Копусяк // Науковий вісник Ужгородського університету. – Сер. «Економіка». – 2014. – Випуск 2 (43). – С. 78 – 81.

22. Заєць О. О. Джерела інформаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємства / О. О. Заєць // Управління розвитком. – 2014. – № 2 (165).– С. 115 – 188.

23. Закон України “Про інноваційну діяльність”: № 40-IV від 04 липня 2002 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – С. 266.

24. 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.

25. Зянько В. В. Особливості інноваційної діяльності малих підприємств у перехідній економіці / В. В. Зянько, С. В. Крива // Вісник Вінницького політехнічного інституту. Сер. Економіка та менеджмент.– 2011. – № 5. – С. 48 – 52.

26. Ильяшенко С.Н. Инновационное развитие субъектов хозяйственной деятельности / Ильяшенко С.Н. // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва. – Вип.1. – Суми: Вид-во СумДУ, 2000. – С. 110-116.
27. Инновационная деятельность в агропромышленном комплексе России. Коллективная монография. Под редакцией И.Г. Ушачева, Е.С. Оглоблина, И.С. Санду, А.И. Трубилина. – М.: —Экономика и информатика, 2006. – 374 с.
28. Исакова Н. Б. Предприятия Украины: инновационная деятельность и сетевые взаимодействия: монография / Н. Б. Исакова; Под ред. д.э.н., проф. В.П.Соловьева. – К.: Информ.-аналит. агентство, 2012. – 377 с.
29. Ілляшенко С. М. Інноваційний менеджмент: підручник / С.М. Ілляшенко. – Суми: ВТД – Університетська книга, 2010. – 334 с.
30. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : навч. посібн. / С. М. Ілляшенко. – Суми : ВТД "Університетська книга", 2003. – 278 с.
31. Йохна М. А. Економіка і організація інноваційної діяльності [Текст] : навч. посіб. / М. А. Йохна, В. В. Стадник. - К.: Видавничий центр "Академія", 2005. - 400 с.
32. Кавтиш, О.П. Теоретико-методичні підходи до визначення сутності інноваційного потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / О.П. Кавтиш, Н.П. Круш // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – Режим доступу: <http://economy.kpi.ua/uk/node/315>.
33. Кардаш В. Я. Інформаційне та нормативно-правове забезпечення створення наукомісткої та високотехнологічної продукції / В. Я. Кардаш, І. А. Павленко // Товарна інноваційна політика. – 2013. – № 3. – С. 19–25.
34. Кондратьев Н. Д. Большие циклы экономической конъюнктуры: Доклад // Проблемы экономической динамики. — М.: Экономика, 1989. — С. 172-226.

35. Концептуальні засади створення Агротехнополісу високотехнологічного забезпечення інноваційного розвитку АПК / Науково-методичний і координаційний центр з наукових проблем розвитку АПК України / [Електронний ресурс]. – Офіц. сайт. НААН України. – Режим доступу: <http://naas.gov.ua/>.

36. Корінько М.Д. Інновації у діяльності суб'єктів господарювання / М.Д. Корінько // Актуальні проблеми економіки. – 2009 – №5. – С.149–154.

37. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 504 с.

38. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / Н. С. Краснокутська. — К. : Центр навчальної літератури, 2005. — 352 с.

40. Крачок Л.І. Новітні технології у сільському господарстві: проблеми і перспективи впровадження / Л.І. Крачок // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 224-231.

41. Ландик В. Управление инновационным потенциалом предприятия в условиях переходной экономики: проблемы и опыт / В. Ландик // Экономист. — 2001. — № 12. — С. 52—57.

42. Лебедева В.В. Управління конкурентною стійкістю промислових підприємств в контексті їх інноваційного розвитку / В.В. Лебедева // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – Полтава: ПДДА, 2021. – Вип. 2(5), т.1. – С.139-145

43. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір: [колективна монографія / за ред. Е. М. Лібанової]. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 383 с.

44. Малахов А. Е. Новые концепции и перспективные инновации в сельском хозяйстве / А. Е. Малахов, Н. Г. Смолич, Д. Б. Казанцева // Problems and prospects of development of economy and management : materials of the II international scientific conference on December 3–4, 2014. – Prague: Vědecko vydavatelske centrum «Sociosfera-CZ», 2014. – 3.28 - 33.

45. Овечкіна, О.А. Огляд методів оцінки рівня інноваційного потенціалу економічних суб'єктів / О.А. Овечкіна, К.В. Іванова // Економічний вісник Донбасу. – 2007. – № 4. – С. 130 – 140.

46. Петрова І.Л. Інноваційна діяльність: стимули та перешкоди: монографія / І. Л. Петрова, Т. І. Шпильова, Н. П. Сисоліна. – К.: «КРОК», 2010. – 320с.

47. Постанова Верховної Ради України “Про рекомендації парламентських слухань на тему: “Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації”” // Відомості Верховної Ради України. – 2007. – № 46. – С. 525

48. Про Державний бюджет України на 2015 рік: Закон України від 28.12.2014 № 80-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/80-19/>.

49. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV станом на 02.02.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.

50. Про наукову та науково-технічну діяльність :Закон України від 13.12.91 № 1977-XII станом на 06.01.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1977-12>

51. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про стан та законодавче забезпечення розвитку науки та науково-технічної сфери держави»: Постанова Верховної Ради України від 11 лютого 2015 року № 182-VIII. // Офіц. сайт ВРУ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/182-viii>.

52. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків: Закон України від 16 липня 1999 року N 991-XIV // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 40, ст.363.(Редакція від 05.12.2012). – Офіц. сайт ВРУ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/991-14>

53. Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. N 680-р // Офіц. сайт ВРУ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-%D1%80>.

54. Прохорчук С.В. Інноваційні процеси: теоретичний аспект / С.В. Прохорчук // «Молодий вчений». – 2014. – № 12 (15), грудень. – С. 66 – 70.

55. Радзівіло, І.В. Механізм формування інноваційного потенціалу промислового підприємства: структуризація та ідентифікація елементів [Електронний ресурс] / І.В. Радзівіло // Електронне фахове видання «Ефективна економіка». – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1295>.

56. Родіонова І.В. Основні форми та етапи здійснення трансфера технологій промислових підприємств / І.В.Родіонова // Вісник Запорізького національного університету. Сер. «Економічні науки». – 2012. – №3 (15). – С. 59 – 64.

57. Родіонова, І.В. Оцінка рівня та напрями підвищення інноваційного потенціалу підприємств легкої промисловості / І.В. Родіонова // Вісник Хмельницького національного університету. Екон. науки – 2012. – № 4 (2). – С. 193 – 196.

58. Рудь Н.Т. Економіка і організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник. – Луцьк: РВВ ЛДТУ, 2007. – 476с.

59. Рудь Н.Т. Моделювання інноваційних процесів регіону / Н.Т. Рудь // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – Серія «Проблеми економіки та управління». – 2010. – №684. – С. 52–59.

60. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: [національна доповідь] / за заг. ред. В.М. Гейця та ін. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.

61. Стадник, В.В. Інноваційний менеджмент: навч. посібник для студ. вищ. навч. закладів / В.В. Стадник, М.А. Йохна. – Київ: Академвидав, 2006. – 464 с.

62. Створення та використання передових технологій та об'єктів права інтелектуальної власності на підприємствах України у 2014 році : доповідь від 12.05.2015. – Держкомстат України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

63. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт.упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жилияєв, Б.Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К: Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.

64. Тараненко О М. Технопарки в Україні як елемент інноваційної інфраструктури / О. М. Тараненко, С. В. Корновенко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2014. – Випуск 1(10). Т. 2. – С. 44 – 48.

65. Темненко, С.М. Методи оцінки інноваційного потенціалу підприємства / С.М. Темненко // Науково-технічний бюлетень. – 2012. – № 1 (2). – С. 474 – 477.

66. Управління інноваціями : навч. посібник / 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.

67. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. — К. : КНЕУ, 2006. — 316 с.

68. Федулова Л. І. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / [Л. І. Федулова, В. П. Александрова, Ю. М. Бажал та ін.]; за ред. Л. І. Федулової. – К.: Основа, 2015. – 550 с.

69. Федулова Л.І. Технологічний розвиток економіки України : [монографія] / Л.І. Федулова. – К. : ІЕП. НАНУ, 2006. – 627 с.

70. Хомош Ю.С. Значення інформаційного забезпечення в управлінні інноваційною діяльністю підприємств / Ю.С. Хомош, Ю.Я. Вовк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.13. – С. 322 – 328.

71. Чабан, В.Г. Інноваційний потенціал підприємства та його оцінка / В.Г. Чабан // Фінанси України, 2006. – № 5. – С. 142 – 148.

72. Чорна М. В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств : монографія / М. В. Чорна, С. В. Глухова. – Харків : ХДУХТ, 2012. – 210с.
73. Чухрай Н. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення : [монографія] / Н. Чухрай. – Львів: Вид-во Національного університету „Львівська політехніка”, 2002. – 316 с.
74. Шайдюк І.Є. Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності малих підприємств в Україні / І.Є. Шайдюк, Ю.І. Черкасова // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1 (3). Том 2. – С. 357 – 362.
75. Шипуліна, Ю.С. Критерії та методика діагностики інноваційного потенціалу промислового підприємства / Ю.С. Шипуліна // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 3 (1). □ С. 58 – 63.
76. Ши́ра, Т.Б. Підходи до статистичного оцінювання стану інноваційно-технологічного потенціалу підприємства / Т.Б. Ши́ра // Статистика України. – 2009. – № 1. – С. 14 – 20.
77. Ширма В. В. Організація інноваційного забезпечення функціонування сільськогосподарських підприємств / В. В. Ширма // Економіка та управління АПК . - 2013. - Вип. 10. - С. 197.
78. Шляхи розвитку української науки // Випуск № 1 (111). – Київ, 2015, 147 с. <http://nbuviar.gov.ua/images/nauka/2015/nauka01.pdf>.

Додаток А.

Баланс (активи) ТОВ «ШАХІПЛОВ», 2013-2017 рр, тис.грн

Актив	Код рядка	2013	2014	2015	2016	2017
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи:	1000	50	62	95	86	56
первісна вартість	1001	110	135	235	266	273
накопичена амортизація	1002	59	72	139	179	216
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1809	1889	5029	6177	7438
Основні засоби:	1010	31335	28418	50001	48642	46492
первісна вартість	1011	44882	43656	83951	87462	89883
знос	1012	13546	15238	33949	38819	43391
Інвестиційна нерухомість:	1015	7	5	48	42	35
первісна вартість	1016	11	7	80	82	78
знос	1017	3	2	32	39	43
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	1231	615	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0	0	0
Гудвіл при консолідації	1055	0	0	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0	0	0
Усього за розділом I	1095	33203	30376	56406	55565	54022
II. Оборотні активи						
Запаси	1100	3319	3062	5166	5853	7045
Виробничі запаси	1101	1431	1422	2637	3255	4399
Незавершене виробництво	1102	1345	834	1599	1822	2023
Готова продукція	1103	541	805	929	774	622
Товари	1104	1	0	0	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0	0	0

Депозити перестраховання	1115	0	0	0	0	0
Дод. А (продовження)						
Векселі одержані	1120	0	0	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2252	2497	8230	10042	15269
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	52	97	323	351	622
з бюджетом	1135	3030	2943	1905	2822	1046
у тому числі з податку на прибуток	1136	301	49	0	613	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	13	10	13	13	89
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	458	335	11
Гроші та їх еквіваленти	1165	133	640	2007	2496	2769
Готівка	1166	20	9	4	5	8
Рахунки в банках	1167	133	640	2007	2496	2769
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	0	3	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0	0	0
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	12	13	18	57	91
Усього за розділом II	1195	8816	9265	18124	21974	26944
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0	0	0
Баланс	1300	42019	39641	74530	77539	80967

Додаток Б

Баланс (пасиви) ТОВ «ШАХПЛОВ», 2013-2017 рр, тис.грн

Пасив	Код рядка	2013	2014	2015	2016	2017
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	3859	3859	3859	3859	3859
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0	-129	0
Додатковий капітал	1410	32	868	28025	27909	27824
Емісійний дохід	1411	0	0	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	15	868	28025	27909	27824
Резервний капітал	1415	578	578	578	578	578
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	28137	25009	23829	25214	27918
Неоплачений капітал	1425	0	0	0	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0	0	0	0
Інші резерви	1435	0	0	0	0	0
Усього за розділом I	1495	32608	30317	56293	57432	60181
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	3215	2587	6392	5684	4903
Пенсійні зобов'язання	1505	896	903	924	1026	1058
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	1229	1281	631	901	973
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0	0	0

Призовий фонд	1540	0	0	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0	0	0
Дод. Б. (продовження)						
Усього за розділом II	1595	5342	4772	7949	7612	6935
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0	0	0
Векселі видані	1605	0	0	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	133	0	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	2055	2492	4412	7081	7911
за розрахунками з бюджетом	1620	84	93	1536	252	418
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	1333	0	104
за розрахунками зі страхування	1625	124	127	145	90	78
за розрахунками з оплати праці	1630	365	365	421	381	385
за одержаними авансами	1635	249	101	98	85	123
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	1	2	315	0	17
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	1053	1369	3357	4603	4917
Усього за розділом III	1695	4068	4551	10288	12493	13851
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0	0	0
Баланс	1900	42019	39641	74530	77539	80967

Додаток В

Звіт про рух грошових коштів, ТОВ «ШАХПЛОВ», 2013-2017 рр, тис.грн

Стаття	Код рядка	2013	2014	2015	2016	2017
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2889	2825	3674	4626	5296
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0	0	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0	0	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0	0	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0	0	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0	0	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-3041	-2813	-3390	-4514	-4792
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0	0	0	0
Валовий: прибуток	2090	0	11	283	112	503
Валовий: збиток	2095	-151	0	0	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0	0	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0	0	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0	0	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0	0	0	0
Інші операційні доходи	2120	11	2	47	162	48
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0	0	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0	0	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2130	0	0	0	0	0
Адміністративні витрати	2130	-59	-62	-103	-81	-131
Витрати на збут	2150	-27	-16	-5	-1	-2
Інші операційні витрати	2180	-24	-19	-31	-21	-47
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0	0	0	0

Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0	0	0	0
Дод. В. (продовження)						
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	0	190	170	370
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	-251	-83	0	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0	0	0	0
Інші фінансові доходи	2220	1	1	11	43	15
Інші доходи	2240	0	0	0	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0	0	0	0
Фінансові витрати	2250	-58	-54	-49	-37	-58
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0	0	0	0
Інші витрати	2270	0	0	0	0	0
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0	0	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	0	151	176	327
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	-309	-137	0	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	20	-2	-269	-38	-56
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0	0	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	0	0	138	270
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	-289	-140	-118	0	0

Динаміка обсягу та складу операційних доходів ТОВ «ШАХПЛОВ», 2013-2017 рр

Показники	Обсяг, тис.грн.					Темп приросту, %			
	На 31.12.13	На 31.12.14	На 31.12.15	На 31.12.16	На 31.12.17	На 31.12.14	На 31.12.15	На 31.12.16	На 31.12.17
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2987	2974	3841	4818	5666	100%	129%	125%	118%
З них: Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2889	2825	3674	4626	5296	98%	130%	126%	114%
Інші операційні доходи	11	2	47	162	48	17%	2318%	340%	30%
Всього:	5889	5801	7563	9607	11011	99%	130%	127%	115%

Динаміка обсягу та складу чистого доходу від реалізації, валового прибутку, товарних запасів

2017 рр

Показник	Од. виміру	Період, роки					2014/ 2013		2015/ 2014	
		2013	2014	2015	2016	2017	тис.грн	%	тис.грн	%
		Чистий дохід від реалізації	тис.грн	2889	2825	3674	4626	5296	-64	98
Валовий прибуток	тис.грн	-151	-1	283	112	503	149	1	284	-16
Середній залишок запасів готової продукції	тис.грн	73	67	86	77	62	-6	91	19	12
Рівень валового прибутку у доходах	%	-5	0	8	2	10	x	x	x	x

Аналіз коефіцієнтів ліквідності, ТОВ «ШАХІПЛОВ», 2013-2017 рр.

Показники	Фактично на:					Абсолютна зміна базисна
	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	
1. Загальний коефіцієнт покриття	1,87	2,17	2,04	1,76	1,82	-0,05
2. Проміжний коефіцієнт покриття	0,34	0,31	0,47	0,3	0,41	0,07
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,05	0,03	0,14	0,2	0,3	0,25
4. Частка власного оборотного капіталу у покритті запасів	1,59	1,43	1,54	1,52	1,57	-0,02
5. Коефіцієнт маневрування	0,13	0,15	0,15	0,14	0,14	0,01

Додаток Ж

Динаміка показників фінансового стану ТОВ «ШАХІПЛЮВ», 2013-2017 рр

Показники	2012	2013	2014	2015	2016	Абсолютна зміна базисна
1. Коефіцієнт фінансової автономії	0,761	0,776	0,768	0,755	0,767	0,01
2. Коефіцієнт заборгованості	0,239	0,224	0,232	0,245	0,242	0,003
3. Коефіцієнт довгострокової фінансової автономії	0,887	0,903	0,891	0,862	0,897	0,01
4. Коефіцієнт фінансової залежності	0,314	0,289	0,302	0,324	0,301	-0,013
5. Коефіцієнт покриття боргу	3,189	3,465	3,315	3,087	3,119	-0,07