

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІНЖЕНЕРНИЙ ІНСТИТУТ

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра економіки підприємства

(повна назва кафедри)

**Кваліфікаційна робота**

другий (магістерський)

(рівень вищої освіти)

на тему Формування перекативних напрямів інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства

Виконав: студент II курсу, групи ПТБ-18-1мз  
спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та

(код і назва спеціальності)

біржова діяльність

освітньої програми Економіка підприємства та

(назва освітньої програми)

управління бізнесом

У. О. Машенський

(ініціали та прізвище)

Керівник к.е.н. доц Дробинцева О.О.

(посада, вчене звання, науковий ступінь, прізвище та ініціали)

Рецензент нач. від. п.е.п.и Баневич С.В.

(посада, вчене звання, науковий ступінь, прізвище та ініціали)

Запоріжжя

2020

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІНЖЕНЕРНИЙ ІНСТИТУТ

Факультет економіки та менеджменту  
Кафедра економіки підприємства  
Рівень вищої освіти другий (магістерський)  
Спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність  
(код та назва)  
Освітня програма Економіка підприємства та управління бізнесом  
(назва освітньої програми)  
Спеціалізація \_\_\_\_\_  
(код та назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о.зав. кафедри Дробинська О.О.  
«17» січня / 2020 року

ЗАВДАННЯ

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТОВІ (СТУДЕНТЦІ)

Машицькому Ігорю Олександровичу  
(прізвище, ім'я, по батькові)

1 Тема роботи (проекту) Формування перспективних напрямів інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства

керівник роботи Дробинська Олена Олегівна к.е.н.  
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом ЗНУ від «10» вересня 2019 року № 1539 - С

2 Строк подання студентом роботи 17.01.2020

3 Вихідні дані до роботи законодавчі й нормативні акти України країни вітчизняних та зарубіжних науковців дані Державної служби статистики України, звіти та статистичні матеріали під-ва.

4 Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) Теоретичні аспекти формування інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. Аналіз інноваційно-інвестиційної діяльності ТОВ "ФАРМАК" Обґрунтування перспективних напрямів інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства

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


## 6 Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1.	Дробишева О.О. к.е.н. доц.	17.09	17.09
2.	Дробишева О.О. к.е.н. доц.	21.10	21.10
3.	Дробишева О.О. к.е.н. доц.	20.12	20.12

7 Дата видачі завдання 17.09.2019

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Теоретичні аспекти формування інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства	20.10.2019	
2.	Структура інноваційно-інвестиційної діяльності ТОВ "Фармак"	18.11.2019	
3.	Обґрунтування перспективних напрямків інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства	20.12.2019	

Студент   
(підпис)

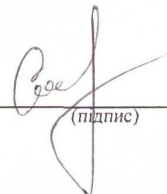
У.О. Машевий  
(ініціали та прізвище)

Керівник роботи (проекту)   
(підпис)

О.О. Дробишева  
(ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер

  
(підпис)

Ю.К. Соченко  
(ініціали та прізвище)

## АНОТАЦІЯ

Мошенський І. О. Формування перспективних напрямів інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства.

Кваліфікаційна робота для здобуття ступеня вищої освіти магістра за спеціальністю 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність, науковий керівник О. О. Дробишева. Запорізький національний університет. Інженерний інститут. Факультет економіки та менеджменту, кафедра економіки підприємства, 2020.

Розкрито сутність інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства як сучасної економічної категорії. Досліджено теоретичні та методичні підходи до оцінки зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на інноваційно-інвестиційну діяльність підприємства; проаналізовано стан ресурсної бази інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства та надано оцінку ефективності його інноваційно-інвестиційної діяльності. Розроблено та обґрунтовано перспективні напрями розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності на підприємстві.

Ключові слова: ІННОВАЦІЇ, ІНВЕСТИЦІЇ, ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ, РОЗВИТОК.

## ABSTRACT

Moshenskyi I.O. Formation of perspective directions of innovation and investment activity of the enterprise/

Qualifying work for obtaining a master's degree in higher education by specialty 076 — Entrepreneurship, trade and exchange, scientific supervisor A. O. Drobysheva. Zaporizhzhya National University. Engineering Institute. Faculty of Economics and Management, Department of Enterprise Economics, 2020.

The essence of innovation-investment activity of the enterprise as a modern economic category is revealed. Theoretical and methodological approaches to the estimation of external and internal factors of influence on the innovation-investment

activity of the enterprise are investigated; the state of the resource base of the innovation-investment activity of the enterprise is analyzed and the efficiency of its innovation-investment activity is given. Prospective directions of development of innovative-investment activity at the enterprise are developed and substantiated.

Keywords: INNOVATION, INVESTMENT, INNOVATION-INVESTMENT ACTIVITIES, INNOVATION POTENTIAL, DEVELOPMENT.

## АННОТАЦИЯ

Мошенский И.О. Формирование перспективных направлений инновационно-инвестиционной деятельности предприятия.

Квалификационная работа для получения степени высшего образования магистра по специальности 076 — Предпринимательство, торговля и биржевая деятельность, научный руководитель А. О. Дробышева. Запорожский национальный университет. Инженерный институт. Факультет экономики и менеджмента, кафедра экономики предприятия, 2020.

Раскрыта сущность инновационно-инвестиционной деятельности предприятия как современной экономической категории. Исследованы теоретические и методические подходы к оценке внешних и внутренних факторов влияния на инновационно-инвестиционную деятельность предприятия; проанализировано состояние ресурсной базы инновационно-инвестиционной деятельности предприятия и дана оценка эффективности его инновационно-инвестиционной деятельности. Разработаны и обоснованы перспективные направления развития инновационно-инвестиционной деятельности предприятия.

Ключевые слова: ИННОВАЦИИ, ИНВЕСТИЦИИ, ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ, РАЗВИТИЕ.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	10
1.1 Інноваційно-інвестиційна діяльність підприємства як сучасна економічна категорія.....	10
1.2 Фактори розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства.....	20
1.3 Підходи до оцінки зовнішніх та внутрішніх факторів інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства.....	27
Висновки до 1 розділу.....	37
2 ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ФАРМАК».....	39
2.1 Характеристика галузі та напрямів інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства.....	39
2.2 Аналіз ресурсної бази інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства.....	46
2.3 Факторний аналіз інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства.....	60
Висновки до 2 розділу.....	67
3 ОБГРУНТУВАННЯ ПЕРСПЕКТИВНИХ НАПРЯМІВ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	71
3.1 Пропозиції щодо перспективних напрямів інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства.....	71
3.2 Розрахунок економічної ефективності напрямів інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства.....	88
Висновки до 3 розділу.....	101
ВИСНОВКИ.....	105
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	112

ДОДАТОК А.....	117
ДОДАТОК Б.....	120

## ВСТУП

Сучасний економічний розвиток суспільства все більше акцентує увагу бізнесу та держави на проблемах впровадження підприємствами ефективною та обґрунтованою інноваційно-інвестиційною діяльністю. Як зазначає з цього приводу Лобас І.В. [1]: «В умовах суттєвого загострення боротьби за ринки збуту, обмеженості доступу до фінансових ресурсів, найбільші шанси на мінімізацію втрат та швидке відновлення економічних показників матимуть насамперед ті країни, які змогли вибудувати високоефективну економіку, засновану на постійному вдосконаленні виробничих процесів, створенні інноваційної продукції, оптимізації систем управління, високій інноваційній культурі населення загалом та управлінських кіл зокрема».

Однак на практиці дуже часто виникає ситуація здійснення інвестиційної діяльності підприємствами, напрям якої не є інноваційним, «що згодом деформує та руйнує структуру національної економіки, гальмує та консервує її, так як розвиток жодної системи не може відбуватися на основі застарілого технологічного устрою. Без інноваційного напрямку інвестицій не може відбутися становлення якісно-кількісного економічного зростання в країні» [2, с. 155]. Все це визиває нагальну необхідність дослідження всіх аспектів здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства як основної ланки економіки країни.

Сьогодні значна кількість українських вчених досліджує питання інноваційної або інвестиційної діяльності окремо – О. Дацій, Г. Денисюк, В. Євтушенко, С.Ілляшенко, Т. Загорная, М. Пашута, В. Юринець, Р. Фатхутдінов, О. Чернов та інші. Однак поступово вектор наукових досліджень в цій сфері зміщується у бік розгляду разом інноваційної та інвестиційної діяльності підприємства та аспектів її формування, що знайшло своє відображення в роботі таких вчених як С. Козьменко, Ю. Краснощокіної, Т. Максимової, О. Філімонова, А. Череп та інших.



Але не зважаючи на значне накопичення теоретичних розробок в цій сфері, постійна та швидка зміна зовнішнього середовища, а відповідно і його вимог до сучасного підприємства потребує постійного опрацювання теоретичних та практичних аспектів формування їх інноваційно-інвестиційної діяльності.

Метою кваліфікаційної роботи є розвиток теоретичних положень та розроблення практичних рекомендацій щодо обґрунтування перспективних напрямків інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства на прикладі ТОВ «Фармак».

Поставлена мета зумовила необхідність вирішення завдань, які мають наукове і практичне значення:

- розглянути інноваційно-інвестиційну діяльність підприємства як сучасну економічну категорію;
- проаналізувати існуючі теоретичні підходи оцінки зовнішніх та внутрішніх факторів інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства; проаналізувати стан ресурсної бази інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства ТОВ «Фармак»;
- оцінити ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності досліджуваного підприємства та відповідність галузевим трендам;
- розробити та обґрунтувати перспективні напрями інноваційно-інвестиційної діяльності ТОВ «Фармак».

Об'єктом дослідження є процеси управління інноваційно-інвестиційною діяльністю ТОВ «Фармак».

Предметом дослідження є теоретико-методичні підходи і практичні аспекти розробки та обґрунтування напрямків інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства в сучасних економічних умовах.

Теоретичною та методологічною основою дослідження є наукові концепції та теоретичні розробки вітчизняних і зарубіжних учених з проблем здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства, оцінки факторів, що впливають на неї. У процесі дослідження використовувалися такі

методи: абстрактно-логічний - для конкретизації визначень економічних категорій, теоретичних узагальнень і формулювання висновків; статистико-економічний та порівняльного аналізу для дослідження особливостей і тенденцій розвитку промислового підприємства; графічний - для зображення динаміки змін досліджуваних показників; системного підходу - для дослідження інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства; експертних оцінок в поєднанні з бальним та критеріальним методом – для надання оцінки інноваційному потенціалу підприємства; SWOT- аналіз – для визначення перспективних напрямків інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства; екстраполяції - для прогнозування основних показників господарської діяльності підприємства після впровадження запропонованих рекомендацій.

Інформаційною базою досліджень є законодавчі та нормативно-правові акти України, що регулюють діяльність промислових підприємств, офіційні дані Державної служби статистики України, статистичної звітності та аналітичних обстежень, Інтернет-ресурси, результати авторських досліджень. Обробка інформації, одержаної під час дослідження, проводилася за допомогою сучасних інформаційних технологій.

Практичне значення одержаних результатів полягає у розробці та обґрунтуванні напрямів інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства ТОВ «Фармак». Основні наукові положення можна використовувати у практичній діяльності будь-яких промислових підприємств.

Основні положення дослідження доповідались і обговорювались на VIII Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Економіка підприємництва: сучасні проблеми теорії та практики» (м. Одеса, 13-14 вересня 2019 р.).

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку посилань із 52 найменувань, 2 додатків. Робота викладена на 122 сторінках машинописного тексту, містить 23 таблиці, 5 рисунків.

# 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

## 1.1 Інноваційно-інвестиційна діяльність підприємства як сучасна економічна категорія

Інновації не можуть існувати без інвестицій. Економічний успіх кожного інноваційного проекту – це відношення рівня фінансової віддачі до початкової інвестиції, а майже кожний інноваційний проект можна розглядати як інвестиційний, головна мета якого – це отримання прибутку [2, с. 155]. Виходячи з цього для розуміння сутності економічної категорії «інноваційно-інвестиційна діяльність» доцільно дослідити сутність понять, їх взаємозв'язок та розбіжності: «інвестиційна діяльність» та «інноваційна діяльність».

В основі поняття «інвестиційна діяльність» знаходиться така економічна категорія як «інвестиція». Якщо звернутись до Закону України «Про інвестиційну діяльність», то в ньому інвестиціями визначено всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в підприємницьку та інші види діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект [3].

За фінансовим визначенням інвестиції - це всі види активів (коштів), що вкладаються в господарську діяльність з метою отримання доходу (вигоди); з економічного - витрати на створення, розширення або реконструкції та технічне переозброєння основного та оборотного капіталу [4, с.12].

Всі інвестиції можна розділити на дві основні групи:

- реальні (капіталоутворюючі);
- портфельні.

Портфельними інвестиціями називаються вкладення капіталу в групу проектів, наприклад, придбання цінних паперів різних підприємств. У разі портфельних інвестицій, основним завданням інвестора є формування та управління оптимальним інвестиційним портфелем, як правило, здійснюється за допомогою операцій купівлі та продажу цінних паперів на фондовому ринку.

Таким чином, портфельні інвестиції являють собою короткострокові фінансові операції.

Реальні інвестиції являють собою фінансові вкладення в конкретний довгостроковий проект і пов'язаний з придбанням реальних активів [5, с. 15].

Загальні критерії класифікації інвестицій представлені у таблиці 1.1:

Таблиця 1.1 - Класифікація інвестицій підприємства [6, с. 286]

Класифікація	Види інвестицій				
	За об'єктами вкладення капіталу	Реальні інвестиції			
За характером участі у інвестиційному процесі	Прямі інвестиції	Непрямі інвестиції			
За періодом інвестування	Короткострокові інвестиції	Довгострокові інвестиції			
За рівнем інвестиційного ризику	Безризикові інвестиції	Низькоризикові інвестиції	Середньоризикові інвестиції	Високоризикові інвестиції	Спекулятивні інвестиції
За формами власності інвестованого капіталу	Приватні інвестиції				
За регіональною приналежністю інвесторів	Національні (внутрішні) інвестиції	Іноземні інвестиції			

Будь-яке підприємство, що має на меті реалізацію інвестицій, може розраховувати на фінансування з трьох можливих джерел:

1) Власні кошти підприємств і організацій - амортизаційні відрахування, нерозподілений прибуток фірми і статутний капітал. Головну роль серед власних джерел відіграє прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків та інших обов'язкових платежів. Прибуток можна скерувати на виробничий розвиток, будівництво житла, дитячого садка та інших об'єктів невиробничого призначення, виплату дивідендів (якщо це

акціонерне товариство), благодійні цілі та ін. Серед власних фінансових джерел інвестицій важлива роль належить амортизаційним відрахуванням. Вони покликані забезпечити не тільки просте, а й розширене відтворення. У розвинених країнах світу амортизаційні відрахування на 70-80 % покривають потреби підприємств в інвестиціях. Перевага амортизаційних відрахувань як джерела інвестицій полягає в тому, що при будь-якому фінансовому становищі підприємства це джерело завжди є, і завжди буде у розпорядженні підприємства [6].

2) Залучений капітал і залучені позабюджетні джерела фінансування інвестиційної діяльності - кредити комерційних банків; кошти, отримані від емісії цінних паперів; устаткування, що одержується по лізингу; кошти, залучені за концесійними угодами та угодами про розподіл продукції і т. ін.

3) Залучені бюджетні джерела фінансування інвестиційної діяльності - асигнування в рамках реалізації державних цільових програм; кошти, що виділяються з бюджету розвитку інститутів з державною участю; інвестиційні податкові кредити та різні інвестиційні пільги.

У зв'язку з переліченими вище особливостями «інвестиції» як економічної категорії, для категорії «інвестиційна діяльність» найпоширеніше визначення – це комплекс заходів і дій фізичних і юридичних осіб, які вкладають свої ресурси з метою отримання прибутку. Або, це діяльність юридичних, фізичних осіб і держави, яка спрямована на залучення та збільшення засобів для реалізації інвестиційного процесу з метою отримання економічного і соціального ефекту [7, с. 24].

Щодо визначення економічної категорії «інноваційна діяльність» не має єдиної думки, що ускладнює визначення та розуміння економічної категорії «інноваційно-інвестиційна діяльність». Це напряму пов'язано з тим, що як вітчизняній, так і світовій літературі властива багатогранність поглядів на сутність поняття «інновація». Відомий американський футуролог Елвін Тоффлер зауважив, що серед проблем, з якими стикається бізнес, немає важливішої і складнішої, ніж проблема нововведень [8, с. 82].

Західні дослідники (Б. Санто, В. Д. Хартман, Б. Твісс, Г. Перлак, Е. Менсфілд, Р. Фостер, Й. Шумпетер, П. Друкер та ін.) трактують категорії інноватики залежно від об'єкта та предмета свого дослідження [9, с. 10]. Так, американський вчений, Ф. Ніксон вважає, що «інновація – це сукупність виробничих, технічних і комерційних заходів, які ведуть до появи на ринку нових та вдосконалених промислових процесів і обладнання» [10, с. 20].

На думку відомого американського вченого в галузі управління наукою й технікою Б. Твісса, нововведення – процес, у якому винахід або ідея набуває економічного змісту. «Це єдиний у своєму роді процес, – пише Б. Твісс, – що об'єднує науку, техніку, економіку й управління. Він полягає в одержанні новизни і триває від зародження ідеї до її комерційної реалізації, охоплюючи комплекс відносин, виробництво, обмін, споживання». Німецький спеціаліст Ф. Хаберланд переконаний, що «нововведення охоплює науково-технічні, технологічні, економічні й організаційні зміни, які виникають у процесі відтворення. Його основними характеристиками є: якісна новизна виробів, способів виробництва і технологій у порівнянні з попередніми, темпи реалізації, динаміка циклу нововведень, економічна ефективність, соціальні наслідки» [9, с. 10-11].

Діксон Ф. вважає, що інновація – це сукупність виробничих, технічних і комерційних заходів, які ведуть до появи нових та вдосконалених промислових процесів і обладнання.

На думку Б.Санто, інновація – це такий суспільно-техніко-економічний процес, який через практичне використання ідей та винаходів приводить до створення кращих за своїми якостями виробів, технологій та дає прибуток (у разі, коли інновація орієнтована на економічний зиск). І. Перлак розуміє інновацію як «процес виникнення, розробки і реалізації нововведень» [11, с. 4-5].

Шумпетер Й. трактує інновацію як нову науково-організаційну комбінацію виробничих чинників, створену підприємницьким духом. Саме Й. Шумпетером уперше був уведений у науковий лексикон термін «інновація»,

що в буквальному перекладі означає «втілення наукового відкриття, технічного винаходу в новій технології або новому виді виробу». Крім того, інновація розглядалась Й. Шумпетером як нова функція виробництва, «нова її комбінація».

Найт К. – відомий спеціаліст у сфері інноватики – дає таке визначення: «Нововведення – це впровадження будь-чого нового відносно організації чи її безпосереднього оточення» і розглядає нововведення «як особливий випадок процесу змін в організації».

Барнет Х. визнає нововведенням будь-яку ідею, діяльність чи речовий результат, які відрізняються за своїми якісними ознаками від існуючих форм.

Ряд американських дослідників під нововведенням розуміють процеси виникнення, розвитку, поширення і зміни науково-технічних новацій у різних сферах людської діяльності. Так, на думку П. Друкера, головною рисою нововведення є його вплив на спосіб життя людей. З цього погляду нововведення не обов'язково мають бути технічними чи речовими, причому соціальні нововведення виявляються більш значущими за силою свого впливу порівняно з упровадженням локомотивів чи телеграфів. Зокрема, система продажу товарів у кредит спричинила справжній економічний переворот, це соціальне нововведення перетворило економіку пропозиції в економіку попиту незалежно від ефективності економіки. На погляд П. Друкера, лікарні в сучасному вигляді – це соціальна інновація епохи Відродження ХІХ ст., яка зробила для охорони здоров'я більше, ніж багато які досягнення в медичній науці.

Кругліков А.Т. під нововведенням розуміє вперше створений і використаний конкретний засіб чи спосіб діяльності, який задовольняє суспільні потреби, дає реальний ефект у відповідних сферах людської діяльності і в якому знайшло практичне використання або втілилось нове знання у вигляді наукового відкриття чи технічного винаходу. Кожну новацію слід розглядати як певне ціле, неділиме, однорідне і тотожне самому собі протягом усього життєвого циклу нововведення.

Цю точку зору поділяє Менсфілд Е. Він стверджує, що коли винахід починає використовуватись, він стає науково-технічною новацією.

Чіткіше розмежування понять «нововведення» і «новація» дає П. Лелон: новація – це «новий вид продукції, метод, технологія», а нововведення – це «впровадження новації в економічний виробничий цикл».

У наукових дослідженнях вітчизняних економістів переважає думка, що «інновація являє собою техніко-економічний процес, який завдяки практичному використанню продуктів розумової праці – ідей і винаходів, приводить до створення кращих за властивостями нових видів продукції та нових технологій», а «нововведення – це процес доведення наукової ідеї до технічного винаходу, до стадії практичного використання, що приносить дохід» [9, с. 11-12].

Переважає більшість науковців вважають, що інноваційність є загальною властивістю, яка притаманна культурі, суспільству в цілому і окремим її складовим. Здатність суспільного організму відображати дійсність, трансформувати дії, вносити елемент новизни і т. ін. історично формується у людській культурі у тісному взаємозв'язку з його адаптивною здатністю, яка робить можливим вирішення проблем, які безпосередньо постають перед людиною і суспільством. Інновації як важлива складова суспільної системи, яка еволюціонує, як механізм перетворень, що створює передумови для соціокультурних змін різного масштабу, залежить від людської здатності до творчості і можливостей суспільства приймати або адаптувати результати цієї творчості. Інновація є дійсно людською потребою і за своєю мотивацією виступає як нормальне природне явище.

Розглядаючи думки вітчизняних і зарубіжних учених на суть терміна «інновація», можна чітко виділити три основні підходи до дослідження цієї наукової проблеми. З одного боку, ряд учених вважає, що інновація – це результат творчого процесу у вигляді нової або вдосконаленої продукції (технології). З іншого боку, прибічники процесного підходу стверджують, що інновація – це процес впровадження, освоєння і використання нових рішень;



процес зміни і удосконалення того або іншого продукту в тій або іншій господарській області. Ще один підхід, що отримав поширення в інноваційній теорії, – еволюційний. Згідно з даним підходом, інновація розглядається як зміна, оновлення, що відбувається в продукті, технології, системі, методи [12, с. 51].

Узагальнюючи існуючі точки зору, під інноваціями, на наш погляд, доцільно розуміти наступне визначення [12, с. 51]. Інновації - це зміни у всіх сферах життєдіяльності підприємства: виробничою, маркетинговою, фінансовою, організаційною, соціальною за допомогою впровадження, освоєння і використання нових або вдосконалених рішень, заснованих на науково-технічних досягненнях, з метою задоволення постійно зростаючих потреб суспільства і підвищення конкурентоспроможності самого підприємства.

Дане визначення містить ряд важливих уточнень. По-перше, воно передбачає зміни в різних сферах діяльності підприємства, а не лише оновлення виробничих процесів. По-друге, у пропонованому визначенні вказана мета інновації – задоволення запитів споживачів і зростання конкурентоспроможності самого підприємства, тоді як у більшості дефініцій мета цього процесу, результату або зміни не формулюється. По-третє, у визначенні чітко сформульований суб'єкт, що здійснює інновацію, яким в даному випадку є підприємство.

Виходячи з проведеного дослідження сутності «інновації» як економічної категорії розглянемо різні точки зору щодо трактування поняття «інноваційної діяльності». Так, на думку Майорової Т.В. [13], яка багато в чому збігається з думкою Фатхутдінова Р. та положеннями Закону України «Про інноваційну діяльність» [14, с.169], «інноваційна діяльність – це діяльність, що спрямована на використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів та послуг». Таким чином, вона повинна містити:

- випуск та розповсюдження нових видів техніки та технологій;

- прогресивні міжгалузеві структурні зрушення;
- реалізацію довгострокових науково-технічних програм з великими термінами окупності витрат;
- фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін у стані виробничих сил країни;
- розробку і впровадження нових ресурсозберігаючих технологій, спрямованих на покращення соціального стану населення, екологічної ситуації тощо [8].

На думку таких вчених, як Покропивний С., Завлін П.Н. та інших інноваційна діяльність це процес спрямований на реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий чи удосконалений продукт, реалізований на ринку, у новий чи удосконалений технологічний процес, використаний у практичній діяльності, а також зв'язані з цим додаткові наукові дослідження і розробки.

Відповідно, різні підходи до визначення категорії «інноваційна діяльність» призвели до виникнення різних підходів до визначення інноваційно-інвестиційної діяльності як економічної категорії. Так, на думку Загорної Т.О., яка ілюструє, так би мовити, «процесний підхід» до визначення «інноваційної діяльності», інвестиційно-інноваційна діяльність – це процес реалізації результатів інтелектуальної праці в різних видах майнових та інтелектуальних цінностей, які мають грошову оцінку та які вкладені в об'єкти підприємницької та іншої діяльності, в результаті якої формується прибуток або інший соціально-економічний ефект [7, с. 24]. На нашу думку, це не дуже вдалий підхід, оскільки не конкретизує, що мається на увазі під «результатами інтелектуальної праці».

Врахування цього недоліку є в розробці авторів Череп А.В. та Маркової С.В., які вважають, що «інноваційно-інвестиційна діяльність – економіко-соціально-правова категорія, що відображає комплекс практичних заходів щодо використання інтелектуальної праці результати якої виражені в новому (раніше не відомому) або вдосконаленні існуючих властивостях об'єкта

при залученні інвестиційних ресурсів з метою отримання прибутку та іншого позитивного ефекту (соціального, екологічного та інше)» [2, с. 157].

При цьому автори на пояснення своєї точки зору зупиняються на таких особливостях визначення змісту категорії «інноваційно-інвестиційна діяльність»:

- інноваційно-інвестиційна діяльність – є економічною категорією, яка спрямована на отримання прибутку, а для досягнення цього залучаються суб'єкти та об'єкти економічної системи (держава, підприємці, власність та заощадження фізичних та юридичних осіб тощо);
- соціальна категорія, оскільки орієнтована не тільки на отримання прибутку, а і на задоволення соціальних потреб, наприклад, підвищення рівня та якості життя;
- правова категорія, суб'єкти та об'єкти інноваційно-інвестиційної діяльності розвиваються за законами та правовими актами України, а держава виконує функції керування та регулювання процесів цього розвитку;
- залежність між інвестиціями та інноваціями полягає у тому, що між ними існує тісний зв'язок. Інвестиції – це ресурс відтворення капіталу як цінності, яка генерує потік доходу і виконують своє призначення лише через матеріалізацію в інноваціях.

На основі проведеного дослідження та для надання більш повної характеристики категорії «інноваційно-інвестиційна діяльність», а також погоджуючись з Кравченко Н.А. [7, с. 24], що «порівняльна характеристика понять «інвестиційна діяльність» та «інноваційна діяльність», поглиблює розуміння сутності цих трактувань, дає нам можливість, виявити їх спільні та відмінні риси і встановити характерні особливості, що є особливо важливим для реалізації результатів теоретичних досліджень на практиці», проведемо порівняльний аналіз в таблиці 1.2.

Аналіз проведеного порівняння показав, що ці два поняття мають багато спільного щодо спрямованості, правової основи, характеристик термінів вкладання коштів, системності. Але має місце і велика кількість відмінних рис.

Таблиця 1.2 – Спільні та відмінні риси понять «інвестиційна діяльність» та «інноваційна діяльність»

Інвестиційна діяльність	Інноваційна діяльність
Спільні риси:	
1) спрямованість на отримання результату одержання доходу або іншого соціально-економічного ефекту; 2) правова основа – суб'єкти та об'єкти інноваційно-інвестиційної діяльності розвиваються за законами та правовими актами України, а держава виконує функції керування та регулювання процесів цього розвитку; 3) системна категорія яка потребує системного підходу в управлінні та відбиває певний процес; 4) термін вкладання коштів в проект характеризується різною тривалістю.	
Відмінні риси:	
Вкладення коштів у розвинені (традиційні) сфери діяльності	Впровадження проектів у сфери діяльності різні за рівнем розвитку
У кризові періоди діяльність обмежується	Сприяє подоланню кризового етапу в діяльності підприємства
Вкладення коштів не завжди пов'язане з нарощенням основного капіталу	Забезпечує оновлення та приріст основного капіталу
Інвестиції без інновацій обмежені в часі та обсягах	Впровадження інновацій збільшує потреби в інвестиціях
Здійснюється при мінімальних ризиках	Генерує високий рівень ризику не виконання проекту та втрати інвестованих коштів
Низький або середній рівень прибутковості	В умовах успішної реалізації - надприбуток

Так інноваційна діяльність є більш ризиковою, але її впровадження дозволяє підприємству наростити основний капітал, сприяє подоланню кризових явищ в діяльності підприємства та в умовах успішної реалізації отримати надприбуток. Все це вимагає від сучасного підприємства в умовах

мінливого зовнішнього середовища та підвищення рівня конкуренції як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках, приділяти велику увагу якості та інноваційності інвестицій, а саме: розробці та обґрунтуванню перспективних напрямів інноваційно-інвестиційної діяльності.

## 1.2 Фактори розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства

На думку експертів, основними стримуючими інноваційно-інвестиційний розвиток підприємств України є наступні зовнішні фактори: відсутність фінансування (85,7%), великі затрати (40,3%), великі кредитні ставки (38,7%), значний економічний ризик (24,1%), проблеми з сировиною і матеріалами (29,2%), недосконала законодавча база (31,5%) [18]. Але, на нашу думку, всі перелічені фактори можна звести до двох, а саме інвестиційний клімат та державна політика в сфері інновацій.

Таким чином, узагальнення наукових думок [1 ; 7 ; 14 ; 15 ; 16 ; 17 ; 18 ; 19 ; 21 ; 22 ; 23] дозволяє виділити в якості основних факторів, що впливають на розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства:

- 1) зовнішні фактори, а саме інвестиційний клімат та державна політика в сфері інновацій;
- 2) внутрішній фактор - інноваційний потенціал.

Стосовно сучасного стану політики держави в сфері інновацій необхідно зазначити наступні факти. Так, офіційні показники економічного розвитку України за роки незалежності, недостатнє фінансування вітчизняної науки та передових технологій свідчать про «відсталість» інноваційної сфери в порівнянні з розвиненими країнами світу. Якщо в провідних європейських країнах та США стрімкий бум інновацій розпочався приблизно в середині ХХ століття, в Росії – з 1990 р., в Білорусі – з 1992 р., то в Україні – лише з 2000 р. При цьому питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у

ВВП України становить близько 0,95%, що менше аналогічного показника в Польщі на 0,33% [20].

Найбільш красномовно стан державної політики в сфері інновацій як зовнішнього фактору, що впливають на інноваційно-інвестиційний розвиток підприємств, характеризує у своїй роботі Лобас І.В. [1], який зазначає: «На нашу думку, в Україні наявні наступні проблеми: неузгодженість законодавства в інноваційній та інвестиційній сфері; значне зниження інноваційної активності підприємств та загальне погіршення інноваційної культури суспільства; неефективність механізмів правового захисту інтелектуальної власності; не створено належної системи прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку; поширення практики ігнорування законодавства або призупинення дії статей законів, які стосувалися фінансової підтримки інноваційної діяльності.

Для вирішення проблем державного управління інноваційно-інвестиційною політикою необхідно виділити такі стратегічні напрями: адаптація інноваційної системи України до умов глобалізації та підвищення її конкурентоспроможності; створення сприятливого інвестиційного клімату; переорієнтація системи продукування інновацій на ринковий попит і споживача; створення привабливих умов для творців інновацій, стимулювання інноваційної активності підприємництва; ліквідація «розпорошення» коштів і концентрування фінансів на основних інноваційних напрямках; застосування системного підходу в управлінні інноваційним розвитком у галузі промисловості та інформатизацію суспільства.

На жаль, не повною мірою впроваджуються в практику такі інструменти державної підтримки інноваційно-інвестиційної діяльності, як: здешевлення довгострокових кредитів з частковою компенсацією відсоткової ставки комерційних банків за рахунок бюджетних коштів; спрямування частини коштів, отриманих від приватизації державного майна, на фінансування інноваційної діяльності підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави; механізм державно-приватного партнерства.

Тому доцільно продовжити стимулювання створення спеціалізованих інноваційних банків, а також фондів довгострокового кредитування функціонуючих комерційних банків шляхом встановлення відповідних пільг з оподаткування коштів, що інвестуються з метою здійснення технологічних зрушень, внесення змін до порядку розподілу коштів від податку на додану вартість.

Крім того, як зазначається в аналітичній доповіді з цього питання Національного інституту стратегічних досліджень при президентові України [15]: «Становлення інноваційно-інвестиційної моделі економіки неможливе без застосування державою комплексу стимулів, в першу чергу фіскального характеру. Обумовлено це тим, що інвестиції в інновації пов'язані з додатковим ризиком, тому очікуваний прибуток має його компенсувати. Окрім того, різні форми державної підтримки покликані «здешевити» вартість інвестицій в інновації, що стає додатковим стимулом для інвесторів в процесі прийняття рішення. Переваги податкових інструментів обумовили той факт, що сьогодні вони є невід'ємними складовими податкових систем більшості країн світу. Показово, що 26 з 34 країн-членів ОЕСР пропонують для бізнесу податкові стимули для здійснення НДДКР. Серед країн, що не входять до організації, таку практику активно застосовують Бразилія, Китай, Індія, Російська Федерація, Сінгапур та Південно-Африканська Республіка та інші».

Стосовно інвестиційного клімату України як зовнішнього фактору розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств треба зазначити наступне. Як зазначає Мороз Ю.В. [15] законодавчими актами, які регулюють стан інвестиційного клімату в Україні, на сьогодні є:

- Конституція України;
- Господарський, Цивільний, Земельний кодекси України;
- Закони України: «Про банки і банківську діяльність», «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», «Про господарські товариства», «Про державне регулювання ринку цінних паперів», «Про заставу», «Про захист іноземних інвестицій в Україні», «Про режим іноземного інвестування»,

«Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження», «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про інвестиційну діяльність», «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» та інші.

Європейська Бізнес Асоціація з 25 листопада по 12 грудня 2018 року провела чергову хвилю трекінгового дослідження інвестиційного клімату в Україні [25]. Здійснено опитування 105 керівників компаній-членів Асоціації з метою визначення індексу інвестиційної привабливості – оцінки інвестиційної привабливості України, що ґрунтується на регулярному моніторингу бізнес-клімату першими особами компаній-членів Асоціації.

Проведене дослідження дозволило зробити наступні висновки щодо інвестиційної привабливості України:

1) Інвестиційний клімат в Україні - оцінка 105 керівників компаній-членів Асоціації. У 2017 році понад 90% опитаних керівників компаній визначили інвестиційний клімат в Україні, як несприятливий для інвестування.

Найважливіший негативний фактор – військові дії в Україні. Про це сказало більше 50% експертів, відмічаючи також негативні наслідки цього – політичну нестабільність, дефіцит бюджету, ризики падіння гривні. Решта експертів відмічає подальше погіршення економічної ситуації, корупцію, адміністративний тиск на бізнес. Головний контекст цих оцінок – відсутність надії на близьке покращання ситуації

2) Динаміка оцінок ситуацій з розв'язанням інвестиційних проблем за сферами в 2016-2018 роки.

Стосовно семи ключових проблем, які піднімає Європейська Бізнес Асоціація в контексті бізнесу і стосунків з владою, оцінки залишаються переважно незмінними: поточна ситуація вважається експертами майже повністю не сприятливою для вирішення проблем корупції та судової системи, скоріше несприятливою для земельних питань, відшкодування ПДВ, технічних бар'єрів торгівлі, валютного регулювання та митних процедур.



Не виправданість очікувань бізнесу пов'язаних з підписанням Україною Угоди про Асоціацію з ЄС на кінець 2015 року призвело до суттєвого падіння індексу на фоні дворічних стабільно низьких експертних оцінок. Важливими перешкодами для вдалого розміщення інвестицій є відсутність зрушень у реформуванні судової системи, корупція та валютне регулювання, оцінка якого за останні роки не зазнала суттєвого прогресу.

Експерти вважають [26], що євроінтеграційні процеси поліпшили б інвестиційний клімат в Україні в довгостроковій перспективі. Обсяг щорічних прямих інвестицій в економіку може збільшитися на 15 % -25 % від існуючих на сьогодні.

Наприклад, сфера сільського господарства могла б отримати понад 50 мільярдів доларів протягом 10 років. Вони прогнозують масовий захід у Україну представників малого та середнього бізнесу Китаю та інших країн, які експортують товари в країни ЄС. Таким чином, вони зменшать транспортні витрати.

В короткостроковому періоді отримати вигоди від можливості асоціацію з ЄС не вийде ( на що і упирають противники євроінтеграції). Олег Устенко називає міфом переваги відкриття додаткових ринків збуту для української продукції і, на противагу, здешевлення імпорту (побутова техніка, текстиль та інші сектори легкої промисловості). Головним ризиком від Євросоюзу в короткостроковій перспективі експерт назвав падіння експорту чорної металургії та машинобудування.

Крім того експерти зазначають, що до 2021 значних змін в економіці не слід очікувати: при наявності дефіциту бюджету адміністративні заходи НБУ з регулювання курсу гривні матимуть довгостроковий характер.

Таким чином, узагальнюючи проведений аналіз зовнішніх факторів, що впливають на розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств треба зауважити, що вони мають негативний вплив, інвестиційний клімат має стійкі тенденції до погіршення.

Розглянемо стан і вплив внутрішнього фактору, а саме сучасний стан інноваційного потенціалу підприємств.

Потенціал будь-якого підприємства має дві складові: готовність до стабільної виробничої діяльності, й готовність до сприйняття інновацій. Отже від стану інноваційного потенціалу залежить і вибір відповідної інноваційної стратегії. У цьому зв'язку, інноваційний потенціал підприємства — це ступінь готовності виконати завдання для досягнення поставленої інноваційної мети шляхом реалізації проекту чи програм відповідних інноваційних змін [27, с.168].

При цьому, проведене Воронковим С.О. [27, с.169] дослідження ролі і місця складових інноваційного потенціалу, його значущості в економічному розвитку сучасного підприємства показало, 64,3% експертів розглядають його як важливу складову людського потенціалу, яка відображає спроможність до інноваційного розвитку підприємства при використанні усіх необхідних для цього ресурсів, які є в розпорядженні (різновиди потенціалу, наявні ресурси, активи та капітал). Майже 18 % експертів під інноваційним потенціалом розуміють потенціал, що об'єднує три складові: ресурсну, діяльнісну, результативну, які існують взаємно та проявляються при використанні як триєдина сутність.

Слід зазначити, що 32,9 % експертів розглядають інноваційний потенціал як економічну категорію, 23,2 % - управлінську, 18,3 % - комплексну, 9,8 % - соціальну. Проте лише 2,4 % експертів відносять інноваційний потенціал до полідисциплінарної та педагогічної категорій.

На думку експертів, інноваційний потенціал сучасного підприємства формують 7 основних складових: економічна (15,7 %), кадрова (13,6 %), управлінська (12,1 %), інформаційна (11,4 %), наукова (11,4 %), матеріально-технічна (10,7 %), фінансова (7,9 %). Найменшу оцінку серед складових отримали інфраструктурна (1,4 %) та особистісна, організаційна, маркетингова, корпоративна, антикризова та культурна складові (всі по 2,1 %).

За значущістю складових інноваційного потенціалу сучасного підприємства найвагомішими були такі: управлінська ( $5,5 \pm 0,09$  рангів), наукова ( $5,8 \pm 0,08$ ), інформаційна ( $5,9 \pm 0,10$ ), кадрова ( $6,3 \pm 0,09$ ), економічна ( $6,5 \pm 0,07$ ), матеріально-технічна ( $6,6 \pm 0,09$ ), фінансова ( $6,7 \pm 0,08$ ). Найменші рівні значущості отримали такі складові інноваційного потенціалу, як трансферна ( $13,2 \pm 0,11$ ), культурна ( $11,5 \pm 0,08$ ), корпоративна ( $11,3 \pm 0,09$ ), антикризова ( $10,8 \pm 0,07$ ), інфраструктурна ( $10,3 \pm 0,08$ ).

Проведене Ніколайчуком Н.В. [28] дослідження сучасного стану та перспектив інноваційного розвитку промислових підприємств в Україні показало, що відповідно до звіту про глобальну конкурентоспроможність Всесвітнього Економічного Форуму, Україна займає 93 місце з технологічної готовності економіки, і 65 місце з інновацій у рейтингу зі 131 держави. Це доводить, що навіть за наявності певної інноваційної діяльності вона має обмежений практичний результат.

Важко позитивно оцінити і процеси, що відбуваються у виробничо-технологічній сфері діяльності промислових підприємств. Частка застарілого устаткування в окремих галузях промисловості становить 60–70 %. Вітчизняне машинобудування не забезпечує належних темпів оновлення основних засобів. В промисловості домінують відсталі технології, що призводить до невиправдано високого споживання матеріалів та енергоресурсів, яке є у 4–5 разів вищим, ніж у європейських країнах. Зокрема, вкрай повільно оновлюється устаткування у машинобудуванні, яке традиційно покликано бути потужним двигуном інноваційних процесів в усіх галузях національного господарства. Масштаби впровадження ефективних розробок у виробництво вітчизняними підприємствами є досить низькі, про що свідчить співвідношення між обсягами витрат на науково-технічну діяльність та впровадження результатів цього впровадження, трансформованих в інновації, у виробництво, в Україні складає лише 1:1,06, тоді як за зарубіжним даними таке співвідношення сягає не менше, ніж 1:10.

Такі висновки дослідників дозволяють стверджувати про низький рівень інноваційного потенціалу промислових підприємств України взагалі, але на нашу думку, необхідно розглядати кожне підприємство окремо для визначення та обґрунтування перспективних напрямків інноваційно-інвестиційної діяльності.

### 1.3 Підходи до оцінки зовнішніх та внутрішніх факторів інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства

Можливість здійснювати інноваційну діяльність, як було доведено нами вище визначається потенційною спроможністю підприємства до інноваційного розвитку та, сукупністю умов, що сприяють чи, навпаки, перескождають реалізації інновацій. Таким чином, для оцінки спроможності підприємства до ефективної інноваційно-інвестиційної діяльності та його сприятливості до реалізації інновацій необхідно визначити спочатку бажаний напрямок інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства на основі аналізу зовнішнього середовища, а надалі проаналізувати наскільки можливості інноваційного потенціалу підприємства відповідають обраному стратегічному напрямку.

Виходячи з цього, аналіз зовнішнього середовища – це важливий інструмент управління для розробки та обґрунтування напрямів інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. Саме тому, на нашу думку, доцільно проводити оцінку зовнішніх та внутрішніх факторів інноваційно-інвестиційної діяльності з використанням відповідних методів шляхом співставлення внутрішніх можливостей підприємства з зовнішніми вимогами, що генерується ринковим середовищем.

Для оцінки відповідності внутрішніх можливостей господарюючого суб'єкта зовнішнім використовується такі основні сучасні методичні підходи [29 ; 30 ; 31 ; 32 ; 33 ; 34 ; 35 ; 36 ; 37]:

- 1) SWOT – аналіз. Базується на зіставленні ринкових можливостей і

загроз (зовнішнє середовище) із сильними і слабкими сторонами діяльності підприємства (внутрішнє середовище). У результаті виділяють варіанти розвитку суб'єкта господарювання переважно ті, для реалізації яких є зовнішні і внутрішні можливості;

2) GAP – аналіз. Дає можливість на основі дослідження фактичних і потенційних потоків прибутку від виробництва і реалізації різних видів продукції виділити прогалини ринку, який можна заповнити новою продукцією.;

3) Стратегічна модель Портера. Дозволяє виявити й оцінити конкурентні переваги конкретних підприємств чи видів діяльності і залежно від їх частки ринку і рівня рентабельності. На підставі цього здійснюється вибір стратегій розвитку;

4) Матриця бостонської консультативної групи. За її допомоги, зіставляючи відомі чи прогнозовані частки ринку і темпи їхнього росту, для кожного з видів продукції оцінюють ефективність його виробництва і реалізації і визначають варіанти стратегії подальшого розвитку;

5) Матриця «Мак Кінсі – Дженерал Електрик». На підставі зіставлення привабливості фактичних чи можливих ринків і конкурентноспроможності конкретних видів діяльності виділяють ті з них, розвивати які найбільш доцільно.

6) Матриця Пітера Т.ФітцРоя. Конкурентноспроможність підприємства за відносною диферсифікацією і відносною ціною продукції;

7) Матриця “Shell-DPM”. Базується на оцінці грошового потоку, що є показником доцільності вибору в короткотерміновому періоді (матриця “зростання – частка ринку”), та оцінці віддачі інвестицій, як показника можливостей у перспективі ( матриця “привабливість - конкурентноспроможності”), тобто поєднує можливості цих матриць;

8) Матриця “розвороту” Ч. Хофера. Дозволяє аналізувати портфель замовлень та визначити за його результатами стратегією діяльності підприємства, що опинилось у скрутному становищі і якому загрожує

банкротство;

9) Матриця Arthur D.Little. На ній базується оригінальна методика стратегічного аналізу і планування багатогалузевого підприємства. Є також ефективним інструментом аналізу портфеля замовлень і його ефективної диферсифікації;

10) Тривимірна модель Д.Абеля. Дозволяє аналізувати галузь бізнесу СБО і портфель замовлень у трьох координатах (групи споживачів; потреби споживачів; технологія розроблення і виробництво товару, що забезпечує потреби споживачів);

11) Матриця Р.Купера. Базується на тривимірній моделі Д. Абелля. Застосовується для визначення нових напрямків діяльності підприємства;

12) Діловий комплексний аналіз (PIMS). Його сутність полягає у встановленні кількісних закономірностей впливу факторів виробництва та ринку на довгострокову рентабельність і прибутковість підприємства.

Порівняльна характеристика розглянутих методів вибору стратегічних напрямів інноваційного розвитку наведена в таблиці 1.3, який може бути використаний як методична допомога для обґрунтування інноваційної стратегії підприємства.

Таблиця 1.3 – Аналіз методів вибору стратегічних напрямів інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства [37]

Назва методу	Галузь застосування	Переваги	Недоліки
1	2	3	4
SWOT-аналіз	Вибір напрямків і варіантів розвитку ринкових можливостей підприємства	Простота і наочність аналізу. Можливість застосування для всіх товарів і ринків	Орієнтація на зростання. Урахування лише двох факторів: товар – ринок
GAP-аналіз	Вибір прогалін ринку, які можна заповнити новою (модернізованою) продукцією	Простота. Дозволяє виявити напрямки вдосконалення товарної інноваційної політики	Орієнтація на прибуток. Складнощі і невисока точність прогнозування життєвого циклу товару

## Продовження таблиці 1.3

1	2	3	4
Матриця Пітера Т.ФітцРоя	Вибір шляхів досягнення конкурентних переваг	Простота. Широта використання	Урахування лише двох факторів: відносна диференціація продукції і її відносна ціна
Матриця БКГ	Аналіз ефективності товарної номенклатури (СБО) і вибір шляхів удосконалення товарної політики	Простота, незначні витрати, об'єктивність. Можливість збалансувати товарну номенклатуру (товарний портфель)	Обмеженість критеріїв, спрощеність аналізу і рекомендацій. Орієнтація на галузі масового виробництва. Не врахує стану галузі. Неможливість довгострокового прогнозування розвитку СБО. Загальний характер рекомендацій
Матриця “Мак Кінсі- Дженерал Електрик”	Аналіз ефективності товарної номенклатури (СБО) і вибір детальних шляхів удосконалення товарної політики	Детальність аналізу (за більшою кількістю факторів), можливість оцінки проміжних позицій. Гнучкість. Можливість обгрунтованого перерозподілу коштів у найбільш ефективні СБО	Складнощі побудови. Труднощі врахування великої кількості критеріїв. Суб'єктивізм у визначенні показників. Статистичний характер моделі. Рекомендації мають загальний характер
Матриця “Shell-DPM”	Вибір стратегії розвитку виходячи з перспективних чи поточних цілей	Можливість застосування на будь-якій фазі життєвого циклу попиту, порівняння СБО, що знаходяться на різних його фазах. Зведення балансу грошових потоків шляхом розвитку перспективних СБО	Неоліки двох попередніх. Неточність результатів порівняння СБО різних галузей
STP-аналіз	Визначення цільових ринків, їх сегментів чи ніш	Детальність аналізу, достовірність. Можливість точно визначити своє місце на ринку і орієнтовно оцінити попит	Складнощі застосування для радикальних інновацій

## Продовження таблиці 1.3

1	2	3	4
Матриця “розвороту” Ч.Хофера	Вибір управлінської концепції виходу з кризи	Можливість знайти оригінальне, нетривіальне рішення виходу із кризи	Загальний, мало деталізований характер рекомендацій
Матриця Arthur D.Little	Аналіз портфеля замовлень та вибір раціональної стратегії диверсифікації	Поєднує стратегічне і оперативне планування. Деталізований характер рекомендацій. Можливість застосування на корпоративному і бізнес-рівнях. Дозволяє раціоналізувати портфель замовлень за стадіями розвитку галузі	Обмеженість використання в основному високотехнологічними галузями з коротким життєвим циклом товарів. Неможливість використання в ситуаціях зміни життєвого циклу галузі
Тривимірна модель Д.Абеля	Вибір технології ведення бізнесу	Розширений горизонт вибору завдяки врахуванню більшої кількості факторів. Можливість отримання синергічного ефекту.	Складнощі побудови, громіздкість аналізу
Матриця Р.Купера	Виявлення ринкових можливостей розвитку	Практична зорієнтованість. Детальність аналізу. Можливість отримання синергічного ефекту	Необхідність збору і аналізу великої кількості даних
Діловий комплексний аналіз (PIMS)	Визначення ключових факторів, що визначають економічні результати діяльності підприємства та розроблення рекомендації щодо підвищення ефективності господарювання	Детальність і формалізований характер аналізу. Використання досвіду інших	Урахування тільки кількісних характеристик факторів маркетингового успіху, неможливість урахування якісних характеристик

Аналіз показує, що більшість з розглянутих методів базується на принципі: більша частка ринку – більша прибутковість. Однак практика останніх десятиріч свідчить про необхідність перегляду цього принципу. На перші ролі виходить здатність запропонувати, розробити, виготовити, вивести на ринок і просувати на ньому товари з новими споживачими якостями, що



орієнтовані на задоволення існуючих потреб, але новими, нетрадиційними, способами, або ж товари, що призначені для задоволення нових потреб.

Виходячи з цього, слід адаптувати існуючі методи і моделі аналізу бізнес-портфеля до сучасної практики господарювання коли, зміни ситуації на ринку є перманентними, а відповідні їм зміни стратегії і тактики діяльності розглядаються як джерело прибутку. Особливо це стосується науково-виробничих підприємств, які орієнтовані на дрібносерійне і одиничне виробництва наукоємної інноваційної продукції.

Однак всі перелічені методи носять суб`єктивних характер, оскільки в основі своїй є експертними і потребують залучення висококваліфікованих фахівців, які при проведенні оцінки будуть висловлювати свою суб`єктивну думку. Деякі дослідники роблять спроби кількісної оцінки рівня інноваційного потенціалу підприємства [36 ; 37 ; 38] В тому числі як внутрішнього фактору, що впливає на стан інноваційно-інвестиційної діяльності, досить цікавим та практичним є метод наведений в дослідженні Малюти Л. [36]. Вона пропонує проводити загальну оцінку рівня інноваційного розвитку промислового підприємства за трьома складовими:

- ресурсною складовою інноваційної діяльності, яка засвідчує наявність умов, тобто рівень інноваційних ресурсів, що забезпечили інноваційний розвиток підприємства (на нашу думку, це – кваліфікаційний рівень та наявність персоналу, фінансовий стан та фінансові ресурси, стан матеріально-технічної бази);
- технологічною складовою, яка показує рівень технологічного оновлення виробництва через упровадження нових технологічних процесів і освоєння виробництва нових видів продукції;
- ринковою складовою інноваційного розвитку, яка висвітлює вплив підприємства на економіку через реалізацію і насичення ринку інноваційною продукцією [36].

Кожна з наведених складових охоплює відповідний набір первинних показників, які поступово інтегруються за найбільш суттєвими ознаками

інноваційного розвитку з урахуванням впливу кожного показника на оцінку загального рівня інноваційного розвитку вітчизняних підприємств. Модель комплексної оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства, за допомогою, якої можна визначити інтегральний показник рівня його інноваційного розвитку, представлено на рисунку 1.1.

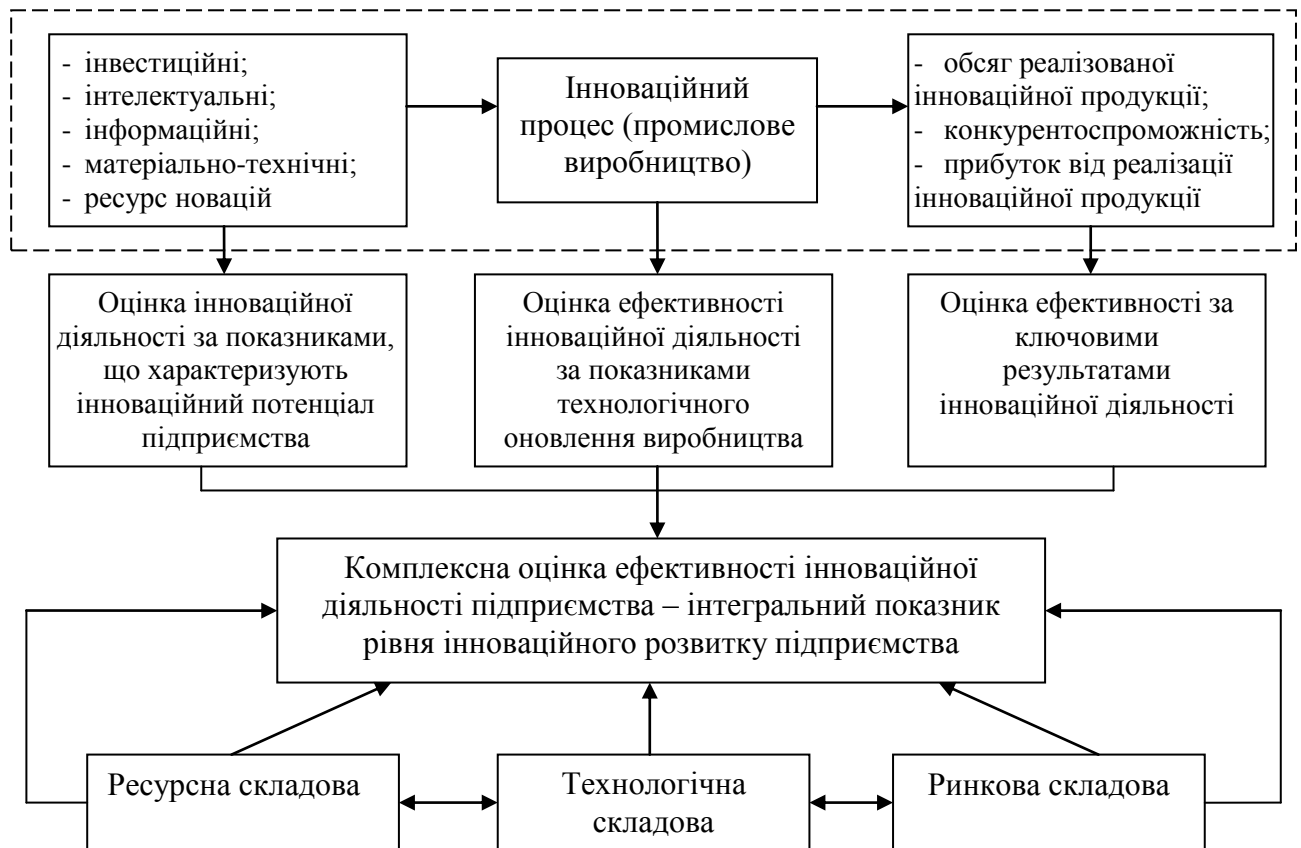


Рисунок 1.1 – Модель комплексного оцінювання рівня інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства [36]

Під інтегральним показником рівня інноваційного розвитку підприємства слід розуміти результат оцінювання основних техніко-економічних показників діяльності підприємства, який ґрунтується на визначенні узагальнюючих показників шляхом застосування системи часткових показників та методу експертного опитування. Виходячи із відомої методики інтегрального оцінювання інноваційного розвитку, з врахуванням запропонованих основних

складових забезпечення інноваційної діяльності, інтегральний показник інноваційного розвитку підприємства можна визначити за наступною формулою (1.1):

$$I_n = Y_{рес} \cdot K_1 + Y_{тех} \cdot K_2 + Y_{ринк} \cdot K_3, \quad (1.1)$$

де  $I_n$  – інтегральний показник рівня інноваційного розвитку промислового підприємства;

$Y_{рес}$  – показник ресурсної підсистеми забезпечення інноваційного розвитку підприємства;

$Y_{тех}$  – показник рівня технологічного оновлення промислового підприємства;

$Y_{ринк}$  – показник рівня впровадження та комерціалізації інновацій;

$K_1, K_2, K_3$  – коефіцієнти, які характеризують вагомість підсистем (значення коефіцієнтів розраховується методом експертних оцінок).

Узагальнюючі показники  $Y_{рес}, Y_{тех}, Y_{ринк}$  можливо розраховувати за структурно єдиною формулою:

$$Y = \frac{X_1 \cdot A_1 + X_2 \cdot A_2 + \dots + X_i \cdot A_i}{100}, \quad (1.2)$$

де  $X_1, \dots, X_i$  – коефіцієнти, які характеризують певний узагальнюючий показник;

$A_1, \dots, A_i$  – питома вага коефіцієнта в загальному комплексі оцінок, %.

Перевагою даного методу є можливість отримати однозначну відповідь про рівень технології, техніки, організації виробництва і праці промислового підприємства в цілому. В динаміці, цей метод дозволяє оцінити якість системи управління інноваційним розвитком промислового підприємства.

Крім того, заслуговує на увагу методика розроблена харківськими вченими [38] під керівництвом Семиноженко В.П. та Бубенко П.Т. яка теж

базується на використанні критеріального та балового методу з методом експертних оцінок, що дозволяє оцінити інноваційний потенціал підприємства більш комплексно та навіть ті його частини, що не мають для його характеристики кількісних показників. Критерії оцінки інноваційного потенціалу підприємства за вказаною методикою наведено в додатку А.

Проведене дослідження показало, що найбільш вдалим, з нашої точки зору, є таке визначення інноваційно-інвестиційної діяльності, надане науковцями Череп А.В., Марковою С.В., а саме: це економіко-соціально-правова категорія, що відображає комплекс практичних заходів щодо використання інтелектуальної праці результати якої виражені в новому (раніше не відомому) або вдосконаленні існуючих властивостях об'єкта при залученні інвестиційних ресурсів з метою отримання прибутку та іншого позитивного ефекту (соціального, екологічного та інше)».

На характерні особливості цієї економічної категорії великий вплив мають сутність таких понять, як: «інвестиційна діяльність» та «інноваційна діяльність», - їх взаємозв'язок та розбіжності. Аналіз показав, що ці два поняття мають багато спільного щодо спрямованості, правової основи, характеристик термінів вкладання коштів, системності. Але має місце і велика кількість відмінних рис. Так інноваційна діяльність є більш ризиковою, але її впровадження дозволяє підприємству наростити основний капітал, сприяє подоланню кризових явищ в діяльності підприємства та в умовах успішної реалізації отримати надприбуток. Все це вимагає від сучасного підприємства в умовах мінливого зовнішнього середовища та підвищення рівня конкуренції як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках, приділяти велику увагу якості та інноваційності інвестицій, а саме: розробці та обґрунтуванню перспективних напрямів інноваційно-інвестиційної діяльності.

Узагальнення проведеного дослідження дозволило виділити в якості основних факторів, що впливають на розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства:

- 1) зовнішні фактори, а саме інвестиційний клімат та державна політика в сфері інновацій;
- 2) внутрішній фактор - інноваційний потенціал.

Щодо стану державної політики в сфері інновацій як зовнішнього фактору, що впливають на інноваційно-інвестиційний розвиток підприємств, треба зазначити, що в Україні наявні наступні проблеми: неузгодженість законодавства в інноваційній та інвестиційній сфері; значне зниження інноваційної активності підприємств та загальне погіршення інноваційної культури суспільства; неефективність механізмів правового захисту інтелектуальної власності; не створено належної системи прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку; поширення практики ігнорування законодавства або призупинення дії статей законів, які стосувалися фінансової підтримки інноваційної діяльності.

Аналіз інвестиційного клімату України, проведений експертами Європейської бізнес-асоціації показав, що підготовка до підписання Україною Угоди про Асоціацію з ЄС спричинили зріст індексу інвестиційної привабливості після майже дворічних стабільно низьких експертних оцінок. Те, що ці очікування бізнесу не справдилися, призвело до суттєвого падіння індексу до найнижчого рівня за всю історію його вимірювання – до 1,81. Очікування 2020 року є також негативними, експерти вважають, що інвестиційний клімат в Україні може й далі погіршуватися.

Крім того експерти зазначають, що до 2021 значних змін в економіці не слід очікувати: при наявності дефіциту бюджету адміністративні заходи НБУ з регулювання курсу гривні матимуть довгостроковий характер. Взимку 2020 можливе зростання валюто обмінних операцій серед населення і бізнесу.

Низький рівень інноваційного потенціалу промислових підприємств України взагалі піддержує низка проведених науковцями та практиками досліджень, але на нашу думку, необхідно розглядати кожне підприємство окремо для визначення та обґрунтування перспективних напрямків його інноваційно-інвестиційної діяльності.

## Висновки до 1 розділу

Розглядаючи думки вітчизняних і зарубіжних учених під інноваційно-інвестиційною діяльністю слід розуміти діяльність, яка спрямована на отримання прибутку, а для досягнення цього залучаються суб'єкти та об'єкти економічної системи (держава, підприємці, власність та заощадження фізичних та юридичних осіб тощо). Інноваційно-інвестиційна діяльність, як соціальна категорія, орієнтована не тільки на отримання прибутку, а і на задоволення соціальних потреб, наприклад, підвищення рівня та якості життя. Як правова категорія інноваційно-інвестиційна діяльність включають суб'єкти та об'єкти такої діяльності, що розвиваються за законами та правовими актами України, а держава виконує функції управління та регулювання процесів цього розвитку.

Дослідження сучасного стану та перспектив інноваційного розвитку промислових підприємств в Україні показало, інноваційний потенціал промислових підприємств України знаходиться на дуже низькому рівні. Але на нашу думку, необхідно розглядати кожне підприємство окремо для визначення та обґрунтування перспективних напрямків інноваційно-інвестиційної діяльності.

Можливість здійснювати інноваційну діяльність визначається потенційною спроможністю підприємства до інноваційного розвитку та, сукупністю умов, що сприяють чи, навпаки, перескождають реалізації інновацій. Таким чином, для оцінки спроможності підприємства до ефективної інноваційно-інвестиційної діяльності та його сприятливості до реалізації інновацій необхідно визначити бажаний напрямок інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства на основі аналізу зовнішнього середовища, а надалі проаналізувати наскільки можливості інноваційного потенціалу підприємства відповідають обраному стратегічному напрямку.

Виходячи з цього, аналіз зовнішнього середовища – це важливий інструмент управління для розробки та обґрунтування напрямів інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. Саме тому, на нашу думку, доцільно

проводити оцінку зовнішніх та внутрішніх факторів інноваційно-інвестиційної діяльності з використанням відповідних методів шляхом співставлення внутрішніх можливостей підприємства з зовнішніми вимогами, що генерується ринковим середовищем.

## 2 ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ФАРМАК»

### 2.1 Характеристика галузі та напрямів інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства

Для проведення аналізу скористаємося даними офіційних державних, статистичних ресурсів, а також даними самої компанії – об'єкту дослідження – ТОВ «Фармак» [40].

Компанія ТОВ «Фармак» існує з 1996 року. На сьогоднішній день це один з найбільших українських виробників медичних препаратів та виробляє широкий спектр препаратів, що застосовуються для профілактики і лікування: серцево-судинної системи, травної системи і метаболічного тракту, офтальмології, центральної нервової системи, респіраторної системи та сечостатевої системи.

Основним видом її діяльності є виробництво та реалізація лікарської продукції (лікарські засоби у формі таблеток і капсул, рідкі стерильні лікарські засоби у формі шприц - тубиків і тубик - крапельниць), медичного закису азоту (N<sub>2</sub>O), чому підкоряється і структура виробництва, яка складається з трьох окремих виробництв, а саме:

- виробництво твердих лікарських у формі таблеток і капсул було побудовано в 1996 році за проектом Торонтського інституту фармацевтичних технологій і відповідає канадським (NPP) і американським (FDA) Правил належної виробничої практики (GMP). Завод оснащений найсучаснішим обладнанням провідних зарубіжних фірм "Diamond", "Manasty", "Zanasi", "Ima". Проектна потужність виробництва дозволяє випускати більше 5 млрд. таблеток і капсул на рік. В даний час компанія виробляє понад 60 найменувань твердих лікарських засобів різних фармакотерапевтичних груп відповідно до міжнародних стандартів якості GMP та ISO 9002.

- виробництво рідких стерильних лікарських засобів у формі шприц - тубиків і тубик – крапельниць, ця лінія була запущена у 2001. Виробництво



рідких стерильних лікарських засобів організовано відповідно до вимог GMP за принципом "чистих кімнат". Виробничий процес здійснюється на найсучаснішому технологічному обладнанні провідних італійських і англійських фірм BRAM & COR, DE LAMA SpA - Pavia, MARCOLINI, Brevetty Angelo та ін. Проектна потужність виробництва ін'єкційних препаратів та очних крапель у полімерній упаковці дозволяє випускати близько 20 млн. доз на рік.

- виробництво медичного закису азоту (N<sub>2</sub>O). ТОВ «Фармак» більше 40 років є єдиним в Україні і одним з найбільших у країнах СНД виробником медичної закису азоту (N<sub>2</sub>O, звеселяючий газ), широко застосовується в медицині як інгаляційного наркозу. Закис азоту внесена в фармакопеї США, Франції, Англії, Японії та інших країн. Виробництво медичної закису азоту сертифіковане за міжнародною системою якості ISO 9002 і GMP.

ТОВ «Фармак» не зупиняється на досягнутому і з упевненістю дивиться в завтрашній день. В даний час, активно ведуться роботи з розробки та реєстрації нових, перспективних лікарських препаратів різних фармакологічних груп.

Тепер коротка опише основні принципи побудови виробничого процесу на підприємстві. Виробництво твердих лікарських форм та рідких лікарських форм починається з надходження субстанцій лікарських препаратів на склад сировини. Цю сировину відбирають у спеціально обладнаному приміщенні під ламінарії (зона чистоти класу А) для проведення вхідного лабораторного контролю. Після отримання позитивних аналізів лабораторних аналізів, субстанції сировини для лікарських препаратів надходять в виробниче приміщення дільниці з виробництва твердих і рідких лікарських форм. Згідно з технологічним регламенту, сировина зважується на електронних вагах в необхідному для даної серії препарату (лоти) кількості. Процес змішування здійснюється на одному з V-образних змішувачів, в змішувачі барабанного, стрічкового типів, а також може бути пов'язаний з процесом грануляції субстанції лікарського препарату.

Отримана суміш відбирається контролером ВТК для лабораторного контролю і після отримання позитивного результату лабораторного аналізу

суміш може направлятися на наступний етап - таблетування або капсулювання, що здійснюється методом прямого пресування на таблеткових пресах.

Капсули виробляються на установках переривчастого наповнення капсул - капсулювальних машинах.

У процесі виробництва твердих лікарських форм машиніст, здійснює періодичний контроль виробленої продукції кожні 20 хвилин. Контролер відділу технічного контролю проводить перевірку лікарських форм кожні 2 години.

Після виробництва партії продукції проводиться лабораторний контроль лікарських форм, після чого продукція може бути тимчасово направлена в склад «інбалк».

Продукція, що отримала задовільні лабораторні результати аналізів, надходить в зону упаковки, де на одній з пакувальних машин (блістерно-картонажні лінії, флакони лінії) таблетки і капсули упаковуються у флакони, блістери, пачки і лотки..

Упакована продукція направляється на карантин, де вона стоїть 5 днів до закінчення проведення лабораторного аналізу готової продукції. Отримавши позитивні результати аналізів, готова продукція в ящиках надходить на склад готової продукції.

Завдяки якісно налагодженому виробничому процесу та використанню сучасних технологій річний оборот компанії за 2017 рік склав 150 млн. гривень, а вже в 2018 рік - 163,4 млн. гривень, що в порівнянні з 2017 становить 133,3 %. За часприсутності на вітчизняному ринку лікарських засобів компанія змогла затвердити і зайняти міцні позиції на ринку української фармацевтики. Її препарати поставляються в більш ніж 40 країн світу.

Запорука успіху і процвітання ТОВ «Фармак» це насамперед згуртований колектив односторонців направляючий, всі свої зусилля на забезпечення населення якісними, доступними і високоефективними препаратами.

Для того щоб простежити інноваційний шлях підприємства необхідно більш детально вивчити його історію і структуру, та етапи сертифікації.

1) 1996 році в Дніпропетровську було організовано фармацевтичне виробництво з виробництва твердих лікарських.

Завод введений в експлуатацію з асортиментом препаратів 4 -х найменувань:

- Вітамін С 500 мг апельсиновий, таблетки;
- Кислота ацетилсаліцилова 325 мг, таблетки,
- Парацетамол 325 мг, таблетки;
- Парацетамол 325 мг, капсули і проектною потужністю 5 мільярдів

таблеток і капсул на рік.

2) 1998 рік в результаті спільної роботи з компанією Lloyd's Register Quality Assurance Дніпропетровський завод «Фармація» був сертифікований в рамках Міжнародного сертифікату якості ISO 9002. Пізніше до складу компанії «Фармація » увійшов завод з виробництва медичної закису азоту «Авіценна» (виробництво медичної закису азоту існує з 1966 року). Сертифікат № N954427B.

3) 1998 рік компанія «Фармак» першою серед фармпідприємств пострадянського простору отримала сертифікат на предмет відповідності Good Manufacturing Practice (Належна виробнича практика) відповідно до вимог Всесвітньої Організації Охорони здоров'я та Європейського Економічного Співтовариства. Сертифікат № 11287/38/98 .

4) 2000 рік Угорський Національний Інститут Фармації сертифікував виробництво медичної закису азоту компанії «Фармак» відповідно до міжнародних стандартів якості GMP ( Good Manufacturing Practice) .

5) 2001р. відкрито провадження по випуску рідких стерильних лікарських засобів. Проект ділянки з виробництва рідких стерильних лікарських засобів здійснений американською компанією «International Trade Clab, inc.» (Базовий інжиніринг фірми «Cambridge Pharmaceuticals»). 16 листопада 1998 проект був схвалений радою з питань спеціальних економічних зон та спеціального режиму інвестиційної діяльності в Дніпровській області. Фінансування будівництва здійснювалося за участю Державного

Інвестиційного Фонду України (нині Державна інвестиційна компанія України). Ділянка отримала Свідоцтво міжнародних інспекторів з Німеччини (Donmed GmbH) відповідно правилам для виробництва медикаментів і забезпечення їх якості Європейського Союзу, Міжнародної Організації Охорони здоров'я та Конвенції фармацевтичної інспекції II 23.2 - 18102 - UA- 1 від 05.05.2002

6) листопад 2009 р. - побудована і введена в експлуатацію Експериментально - біологічна клініка (віварій). Кваліфікація проекту віварію (DQ) виконана французькою фірмою "Сертифарм", аудиторська перевірка французькою фірмою «BETEN INGENIERIE».

7) грудень 2009 р. в ході проведення реструктуризації концерну Фармація компанія «Фармак» перейменована в ТОВ «Фармак».

8) 2015 р. і 2016 року підприємство сертифіковане на предмет відповідності вимогам належної виробничої практики Європейського Союзу. Сертифікати GMP № ZVA/LV/2011/008H від 06.05.2011 та GMP № ZVA/LV/2013/003H від 03.02.2013 .

9) 2016 введені в експлуатацію три об'єкти «зеленої» енергетики:

- Сонячний вакуумний колектор (геліосистема), що акумулює 98 % сонячного випромінювання і забезпечує всі побутові приміщення гарячою водою;

- Пірролізна опалювальна система АТМОС, що працює на біопаливі, відходах виробництва і є альтернативою дорогому газовому опаленню

- Ветрогенерірующая установка «Евровінд» потужністю 15 кВт/год, що дозволяє частково перейти на самозабезпечення підприємства електроенергією.

Закуплено нове обладнання:

- Двухкорпусное змішувач PharmaLand PV -B 100 .
- Таблеткві преси «KILIAN TX 30», «NAV 75 BB».
- Капсульная установка «PharmaLand PCF - 3500 B».
- Блистерні лінії «Blipack» , «Klockner CP - 3» з картонажного машиною «Klockner P-5/120, що дозволило значно збільшити потужність

підприємства .

Таким чином можна стверджувати що роботи в сфері впровадження та освоєння інновацій ведуться на підприємстві постійно [40].

Для характеристики розвитку інноваційно-інвестиційних процесів на підприємстві ТОВ «Фармак» проаналізуємо його інноваційну політику в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Основні показники інноваційної діяльності ТОВ «Фармак» за 2016-2018 рр.

Найменування показника	Значення за рік			Відхилення			
	2016	2017	2018	абс.		%	
1	2	3	4	5	6	7	8
науково-технічний потенціал, осіб							
- середня чисельність працюючих;	250	278	274	28,00	-4,00	11,20	-1,44
- чисельність фахівців, що виконують науково-технічні роботи	35	39	45	4,00	6,00	11,43	15,38
% фахівців, що виконують науково-технічні роботи у загальній чисельності працюючих	14	14,03	16,42	0,03	2,39	0,21	17,07
чистий прибуток (збиток), тис.грн.	-5630	8947	11486	14577	2539,0	258,9	28,38
операційні витрати, тис.грн.	69792	76086	84190	6294,0	8104,0	9,02	10,65
сума інноваційних витрат на впровадження нових прогресивних техпроцесів, у т.ч. по напрямках, тис.грн.:	620	670	675	50,00	5,00	8,06	0,75
% до операційних витрат підприємства	0,88	0,88	0,80	-0,01	-0,08	-0,87	-8,95
у керуванні головного інженера	30	42	30	12,00	-12,00	40,00	-28,57
у керуванні головного технолога	451	480	485	29,00	5,00	6,43	1,04
у керуванні головного енергетика	139	148	160	9,00	12,00	6,47	8,11

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8
виконання науково-дослідних робіт, %:	100	100	100	0,00	0,00	0,00	0,00
власними силами;	40	45	50	5,00	5,00	12,50	11,11
сторонніми організаціями	60	55	50	-5,00	-5,00	-8,33	-9,09
джерела фінансування, %:	100	100	100	0,00	0,00	0,00	0,00
власні засоби;	100	100	100	0,00	0,00	0,00	0,00

Аналіз основних показників інноваційної діяльності підприємства показує, що підприємство є інноваційно-активним, так як постійно нарощує обсяги персоналу, який займається розробками інновацій, а саме у 2018 році їх кількість виросла на 15,38% хоча загальна кількість працівників і була скорочена на 1,44%, тобто на 4 людини. ТОВ «Фармак» є прибутковим підприємством у останні два періоди і у 2018 році обсяги його чистого прибутку збільшились у порівнянні з попереднім на 28,38%, в свою чергу витрати на операційну діяльність також збільшились, але у меншій мірі – на 10,65%. Суми ж витрат на інноваційні розробки на підприємстві ростуть малими темпами у 2018 році вони склали лише 0,8 відсотків від всіх операційних витрат і зменшились у порівнянні з попереднім значенням майже на 9%.

Основні витрати на інновації припадають на відділ головного технолога, тобто це інновації у сфері технологій, а найменше витрат здійснюється у відділі головного інженера. На другому місці знаходяться витрати на відділ головного енергетика, що підтверджується введеними інноваціями з економії енергетичних ресурсів, які були здійснені на підприємстві в останні періоди.

Упродовж періоду аналізу ТОВ «Фармак» поступово збільшувало обсяги інноваційних робіт, які виконувались самим підприємством у порівнянні з попередніми періодами і у 2018 році відсотки власних ч сторонніх розробок зрівнялись.

Також зазначимо, що на підприємстві ведуться роботи, спрямовані на поліпшення умов роботи і скорочення застосування ручної праці, підвищення

культури виробництва, а також по заміні морально і фізично зношеного устаткування.

Було передбачено впровадження заходів і без економічного ефекту, а доцільність їх упровадження зв'язана з тим, що вони спрямовані на: рішення екологічних питань; поліпшення умов праці і техніки безпеки; забезпечення плану виробництва; захист фізично зношеного устаткування і т.д.

## 2.2 Аналіз ресурсної бази інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства

Проаналізуємо стан ресурсної бази інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства за наступними напрямками, які обґрунтовано в першому розділі роботи:

- стан матеріально-технічної бази;
- якісні та кількісні характеристики персоналу підприємства;
- наявність та стан фінансових ресурсів.

В рамках аналізу матеріально-технічної бази підприємства проаналізуємо структуру основних засобів підприємства. У таблиці 2.2 приводяться дані про структуру основних засобів.

Таблиця 2.2 – Структура основних засобів ТОВ «Фармак» за 2016-2018 роки

Найменування основних засобів	Власні основні засоби			Орендовані основні засоби			Основні засоби, всього			Структура, %		
	(тис. грн.)			(тис. грн.)			(тис. грн.)					
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1. Виробничого призначення:	18186,1	27984,6	28154,7	0	0	0	18186,1	27984,6	28154,7	99,12	98,59	98,66
будівлі та споруди	4137	4706	4789	0	0	0	4137	4706	4789	22,55	16,58	16,78
машини та обладнання	6785,8	18906,7	19006,3	0	0	0	6785,8	18906,7	19006,3	36,98	66,61	66,60

## Продовження таблиці 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
транспортні засоби	459	742	781	0	0	0	459	742	781	2,50	2,61	2,74
інші	6804,3	3629,9	3578,4	0	0	0	6804,3	3629,9	3578,4	37,08	12,79	12,54
2.Невиробничого призначення:	161,9	399,4	381,3	0	0	0	161,9	399,4	381,3	0,88	1,41	1,34
будівлі та споруди	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00	0,00	0,00
машини та обладнання	34,2	12,3	10,5	0	0	0	34,2	12,3	10,5	0,19	0,04	0,04
транспортні засоби	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00	0,00	0,00
інші	127,7	387,1	370,8	0	0	0	127,7	387,1	370,8	0,70	1,36	1,30
Усього	18348	28384	28536	0	0	0	18348	28384	28536	100,0	100,0	100,0

Як видно з таблиці 2.2, вартість всіх основних засобів на кінець періоду становила 28536 тис. грн. Основні засоби виробничого призначення становили 28154,7 тис. грн. або 98,66 % від загальної вартості, а невикористані засоби 381,3 тис. грн., тобто 1,34% від загальної вартості. Орендованих засобів на підприємстві орендовані засоби праці не використовуються.

В основних засобах виробничого призначення найбільшу частку склали машини та обладнання, які протягом досліджуваного періоду зросли в абсолютному виразі, але трохи зменшились у відносному з 66,61% до 60,60 %. Вартість та частка будівлі та споруди, транспортних засобів мала тенденцію до збільшення як в абсолютному, так і у відносному значенні.

Розглянемо більш докладно рух основних засобів для аналізу обороту 2017 році, так як інформація по 2018 року відсутня, дані про нахождение вибуття основних засобів приведені в таблиці 2.3.

Дані таблиці 2.3 показують, що вартість основних засобів збільшилась за 2017 рік на 26596 тис. грн. Було придбано основних засобів на суму 31711 тис. грн., з яких припадає на будівлі та споруди – 7362 тис. грн., машини та обладнання – 17609 тис. грн.

Вибуло основних засобів на суму 5114 тис. грн., із котрих припадає на будівлі та споруди – 3472,0 тис. грн., машини та обладнання – 1558,0 тис. грн., транспортні засоби – 42 тис. грн., інші – 24 тис. грн.



Таблиця 2.3 – Рух основних засобів ТОВ «Фармак» за 2017 рік

Групи основних засобів	Залишок на початок року		Надійшло	Вибуло		Інші зміни зносу	Нараховано амортизації	Залишок на кінець року	
	первісна (пероцінена) вартість	знос		первісна (пероцінена) вартість	знос			первісна (пероцінена) вартість	знос
Земельні ділянки	171							171	
Будинки, споруди та передавальні пристрої	354 674	70819	7362	3472	1181		28731	358 564	98 369
Машини та обладнання	424 228	141823	17609	1558	1201		55746	440 279	196 368
Транспортні засоби	37 173	8658	4532	42	26		3765	41 663	12 397
Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	5138	2451	1468	18	14	104	993	6 588	3 534
Багаторічні насадження	60	11					6	60	17
Бібліотечні фонди	1							1	
Малоцінні необоротні матеріальні активи	495	495	740	24	24	154	586	1 211	1 211
Разом	821940	224257	31711	5114	2446		89827	848537	311896

Розглянемо показники руху основних засобів ТОВ «Фармак» за 2017 рік (таблиці 2.4).

Таблиця 2.4 – Показники руху основних засобів ТОВ «Фармак» за 2017 рік

№ п/п	Показники	2017 рік
1	Вартість основних засобів на початок року	821940
2	Вартість основних засобів на кінець року	848537
3	Вартість придбання основних засобів	31711
4	Вартість вибуття основних засобів	5114
5	Коефіцієнт оновлення (3:2)	0,03737
6	Коефіцієнт вибуття (4:1)	0,00622

Коефіцієнт оновлення у 2017 році склав 3,7 %, вибуття – 0,62 %.

Коефіцієнт використання – 90%. Коефіцієнт зносу у 2017 році склав: будинки, споруди – 27,4%; машини та обладнання – 44,6%; транспорт – 29,75%; інші – 40,1%. Така динаміка свідчить про відсутність на підприємстві застарілого обладнання і його постійне оновлення та майже повне використання.

Проаналізуємо кількісні та якісні характеристики персоналу підприємства.

Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу за 2018 рік складає 274 осіб, середня чисельність позаштатних працівників, та осіб, які працюють за сумісництвом – 10 осіб, чисельність працівників, які працюють на умовах неповного робочого часу (дня, тижня) – 2 осіб. Фонд оплати праці за 2018 рік – 20480 тис. грн. Фонд оплати праці звітного періоду збільшився відносно попереднього періоду на 17,21% (2016рік – 17473 тис. грн.). Кадрова програма підприємства протягом досліджуваного періоду була спрямована на забезпечення рівня кваліфікації її працівників операційним потребам: щорічно наказом по підприємству затверджується програма щодо професійного розвитку персоналу, згідно якої затверджується склад педагогічної ради та методичної комісії, організаторів навчання персоналу підрозділів, викладачів, інструкторів; план підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації, навчання курсовим методом, навчання з відривом від виробництва робітників; план підвищення кваліфікації керівників, спеціалістів; перелік навчально-виробничих дільниць та майстерень тощо.

З метою ефективного використання трудових ресурсів на підприємстві здійснюється його управління, яке включає в себе аналіз кадрового потенціалу і рівня його використання, визначення потреби в працівниках різних спеціальностей, прогнозування і планування численності працівників усього підприємства й окремих його підрозділів по різних структурних групах; розміщення працівників і координацію їхньої діяльності; мотивацію праці; облік результатів праці; контроль за виконанням завдань.

У таблиці 2.5 наведений аналіз забезпеченості підприємства ТОВ «Фармак» трудовими ресурсами у 2016-2018 роки.

Як видно з таблиці 2.5, що керівники з групи категорії персоналу зменшились у 2018 році на 5,88% або на 2 керівника, а в 2017 році порівняно з 2016 роком зростали на 13,33%. Чисельність службовців за аналізований період збільшувалась спочатку на 3, а потім на 1 особі в 2017 і 2018 роках відповідно. Робітників зменшилась на 3,13% порівняно з 2017 роком, що складає 6 чоловік у абсолютному вираженні

Таблиця 2.5 – Забезпеченість трудовими ресурсами у 2016-2018 роки

№ п/п	Показники	2016 рік		2017 рік		2018 рік		Відхилення			
		осіб	% до загальної чис.	осіб	% до загальної чис.	осіб	% до загальної чис.	2017 від 2016		2018 від 2017	
								абс.	%	абс.	%
1	Керівники	30	12,00	34	12,23	32	11,68	4	13,33	-2	-5,88
2	Робітники	184	73,60	192	69,06	198	72,26	8	4,35	6	3,13
3	Службовці	11	4,40	14	5,04	15	5,47	3	27,27	1	7,14
4	Фахівці	25	10,00	38	13,67	29	10,58	13	52,00	-9	-23,68
5	Усього	250	100,00	278	100	274	100	28	11,20	-4	-1,44

Структура персоналу за 2016-2018 рік була майже сталою. Більшу частку – більше 70 % склали робітники. На керівників припадає трохи менше 12% від загальної чисельності працюючих, що є дуже високим показником і потребує з боку підприємства перегляду та коригування. Крім того, протягом досліджуваного періоду мала місце тенденція до нестабільності кількості фахівців, що свідчить про нестабільність висококваліфікованого персоналу на підприємстві

Аналіз за видами освіти для різних категорій працівників, який характеризує якісні характеристики персоналу, підприємства можна одержати ґрунтуючись на інформації, наведеній у таблиці 2.6.

На підприємстві спостерігається велика частка персоналу – більше 50%, які мають високий рівень освіти (вища та неповна вища освіта), що свідчить

про наявність резерву працівників та високу якість персоналу з точки зору потенційних можливостей інноваційного розвитку підприємства. Треба також підкреслити, що серед керівників мають вищу освіту 78 % працівників, серед фахівців – 70 %. Для наочності, представимо структуру персоналу за освітою у вигляді рисунку 2.1.

Таблиця 2.6 – Розподіл персоналу за видами освіти за 2018 рік

Види освіти	Робочі	Керівники	Фахівці	Службовці	Усього	%
Вища	30	25	20	15	90	32,85
Початкова	2	-	-	-	2	0,73
Неповна вища	50	2	-	-	52	18,98
Неповна середня	4	-	-	-	4	1,46
Середня	97	-	-	-	97	35,40
Середня спеціальна	15	5	9	-	29	10,58
Загальний підсумок	198	32	29	15	274	100,00

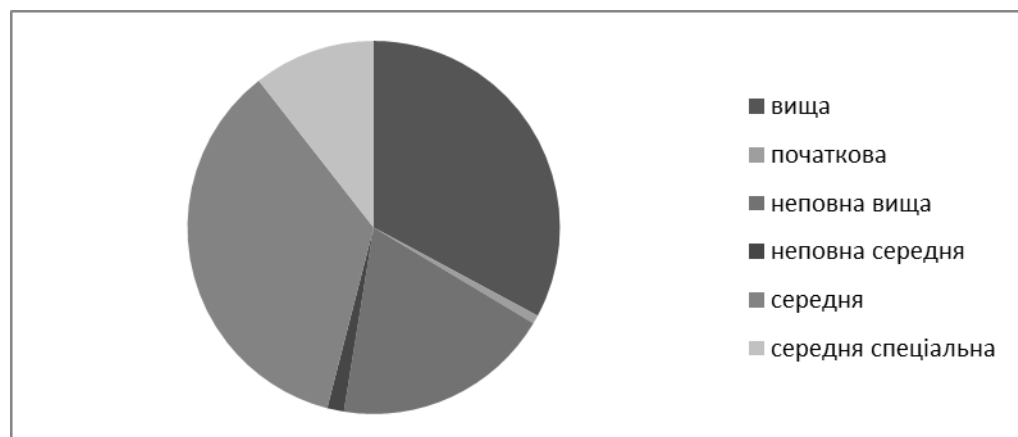


Рисунок 2.1 – Структура персоналу за рівнем освіти

В сучасних умовах кожен працівник, щоб забезпечити ефективність

діяльності власного підприємства, повинен мати стратегічне мислення, підприємливість, широку ерудицію, високу культуру. Це висунуло на порядок денний вимогу безперервного розвитку персоналу, тобто проведення заходів, що сприяють повному розкриттю особистого потенціалу працівників і росту їхньої здатності вносити вклад у діяльність підприємства. Розвиток персоналу є важливою умовою успішного розвитку будь-якого підприємства. Це особливо важливо в сучасних умовах, коли розвиток науково-технічного прогресу значно прискорює процес старіння професійних знань і умінь.

Найбільш поширеними методами професійного навчання на підприємстві ТОВ «Фармак» є:

1) інструктаж, основними особливостями цього методу є його орієнтація на вивчення конкретних операцій, які входять до складу професійних обов'язків робітника, а також недовготривалий період навчання. Інструктаж на робочому місці є недорогим та ефективним засобом розвитку простих технічних навиків;

2) учнівство, характерною особливістю цього методу є те, що працівники підприємства, з однієї сторони, занурені в процес навчання, а з іншої, працюють самостійно, але під обов'язковим наглядом досвідченої людини, яка постійно слідкує за їх розвитком, надає допомогу підказками та порадами.

Аналіз підготовки кадрів та підвищення кваліфікації персоналу ТОВ «Фармак» за 2016-2018 роки наведений в таблиці 2.7.

Аналіз показує збільшення загальної кількості працівників, що проходили навчання у 2016 році порівняно з 2017 роком на 42 осіб або 27,27 %, 2018 року у порівнянні з 2017 на 4 особи, тобто на 7,14%. Збільшився і відсоток працівників, що проходили навчання у 2018 році порівняно з 2017, у відношенні до загальної кількості працюючих до 21,90 % з 20,14 % у 2017 і 17,60 у 2016 роках відповідно.

Перед тим як перейти до показників фінансової оцінки проведемо аналіз балансу підприємства та звіту про фінансові результати.

Таблиця 2.7 – Підготовка кадрів та підвищення кваліфікації персоналу ТОВ «Фармак» за 2016-2018 роки

Показники	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Відхилення від рівня 2016 року, ±	у% до рівня 2016 р.	Відхилення від рівня 2017 року, ±	у% до рівня 2017 р.
Усього працівників	250	278	274	28	11,20	-4	-1,44
Всього осіб, що проходили навчання:	44	56	60	12	27,27	4	7,14
у % до загальної чисельності	17,60	20,14	21,90	2,54	14,45	1,75	8,71
Первинна професійна підготовка, перепідготовка	10	15	17	5	50,00	2	13,33
Навчання новим професіям	5	9	10	4	80,00	1	11,11
Підвищення кваліфікації:	29	32	33	3	10,34	1	3,13
на виробництві	25	27	29	2	8,00	2	7,41
у навчальних закладах	4	5	4	1	25,00	-1	-20,00

Аналіз балансу буде проведений горизонтальним методом, а його результати представлені в таблиці А1 Додатку А. Загалом його аналіз показав зменшення обсягів ділової активності підприємства у 2017 році, у порівнянні з попереднім і їх нарощення у 2018 році.

Розглянемо фінансові результати діяльності підприємства на предмет забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності власними коштами підприємства. З цією метою проаналізуємо данні звіту про фінансові результати в таблиці 2.8.

Аналіз фінансового звіту свідчить про поліпшення ситуації на підприємстві, так як за два останні роки ним було отримано чистий прибуток у розмірі 8947 тис. грн. та 11486 тис. грн., відповідно, напроти збитку у 2016 році в сумі 5630 тис. грн. Також зросли і обсяги чистого доходу за останній рік у порівнянні з попереднім вони збільшились на 28,18%.

Таблиця 2.8 – Аналіз звіту про фінансові результати підприємства ТОВ «Фармак» за 2016 – 2018 роки

Стаття	Код рядка	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Відхилення			
					абс.		%	
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)		85573	116172		30599		35,76	
Податок на додану вартість		526	590		64		12,17	
Інші вирахування з доходу		228	1658		1430		627,19	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	84819	113924	146030	29105	32106	34,31	28,18
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	69792	76086	84190	6294	8104	9,02	10,65
Валовий: прибуток	2090	15027	37838	61840	22811	24002	151,80	63,43
Інші операційні доходи	2120	15384	45913	4586	30529	-41327	198,45	-90,01
Адміністративні витрати	2130	3019	5871	8032	2852	2161	94,47	36,81
Витрати на збут	2150	3709	11455	13375	7746	1920	208,84	16,76
Інші операційні витрати	2180	18678	50264	13333	31586	-36931	169,11	-73,47
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	5005	16161	31686	11156	15525	222,90	96,06
Інші фінансові доходи	2220	8800	1931	0	-6869	-1931	-78,06	-100,00
Фінансові витрати	2250	18076	3779	7765	-14297	3986	-79,09	105,48
Інші витрати	2270	9788	6909	12087	-2879	5178	-29,41	74,95
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290		13822	18818	13822	4996	0,00	36,15
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	-4038			4038	0	0,00	0,00
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	1592	4875	7332	3283	2457	206,22	50,40
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350		8947	11486	8947	2539	0,00	28,38
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	-5630			5630	0	-100,0	0,00

Тепер проведемо аналіз показників ліквідності ТОВ «Фармак» в таблиці 2.9 для визначення рівня платоспроможності підприємства та наявності вільних фінансових ресурсів.

Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності) дає оцінку ліквідності активів, показуючи, скільки гривень поточних активів доводиться на одну гривню поточних зобов'язань [22, с. 229]. Це означає, що на 1 гривню поточних зобов'язань доводиться відповідно 9,6, 3,88 і 2,71 грн. поточних активів. Хоча значення цього показника і знижується за аналізований період, але все ще залишається значно вище норми.

Таблиця 2.9 – Показники ліквідності ТОВ «Фармак» за 2016-2018 роки

№ п/п	Показник	Позначення	Формула розрахунку	Оптимальне значення	2016 рік	2017 рік	2018 рік
1	Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	Кп	Оборотні активи (ряд. 1195)	> 1,0	9,6	3,88	2,71
			Поточні зобов'язання (ряд. 1695)				
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	Кшл	Оборотні активи - запаси [(ряд. 1195 - ряд. 1100)]	0,6 -0,8	7,85	2,58	2
			Поточні зобов'язання (ряд. 1695)				
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Кабл	Грошові кошти та їх еквіваленти (ряд. 1160+ряд. 1165)	0,2 -0,35	5,52	0,157	0,089
			Поточні зобов'язання (ряд. 1695)				

Коефіцієнт швидкої ліквідності враховує якість оборотних активів і є строгим показником ліквідності, при його розрахунку враховується найбільш ліквідні поточні активи (запаси не враховуються). В даному випадку він складає 7,85, 2,58 і 2, що говорить про високу якість оборотних активів. Цей показник також має тенденцію до зниження за 2017-2018 роки, але все ще залишається більшим за встановлене значення у 0,6-0,8.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує існуючу вірогідність негайно погашення короткострокових зобов'язань швидко ліквідними грошовими коштами і цінними паперами. Спостерігається тенденція пониження показника



абсолютної ліквідності і складає 5,52, 0,0157 і 0,089, тобто здатність погашення короткострокових зобов'язань знижується.

Проведемо аналіз показників фінансової незалежності ТОВ «Фармак» в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10 – Показники фінансової незалежності ТОВ «Фармак» за 2016-2018 роки

№ п/п	Показник	Позначення	Формула розрахунку	Оптимальне значення	2016 рік	2017 рік	2018 рік
1	Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності)	Кавт	Власний капітал і забезпечення (ряд. 1400 + ряд. 1520+1525+1660)	> 0,5	0,45	0,54	0,55
			Підсумок балансу (ряд. 1900)				
2	Коефіцієнт фінансової стабільності	Кфс	Власний капітал і забезпечення (ряд. 1400 + ряд. 1520+1525+1660)	> 1,0	0,83	1,157	1,226
			Загальна сума зобов'язань (ряд. 1595 + ряд. 1695)				
3	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	Кзвк	Власні оборотні кошти (ряд. 1195 - ряд. 1695)	> 0,1	4,83	2,21	2,375
			Матеріальні оборотні активи (ряд. 1100)				
4	Коефіцієнт співвідношення необоротних і оборотних активів	Кос/об	Необоротні активи (ряд. 1095)		0,11	0,355	0,94
			Оборотні активи (ряд. 1195)				

Основною фінансової стійкості є раціональна організація і використання оборотних коштів. Тому в процесі аналізу фінансового стану питанням раціонального використання оборотних коштів приділяють основну увагу.

Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності) характеризує можливість підприємство виконати зовнішні зобов'язання за рахунок власних активів, він

складає 0,45, 0,54 і 0,55, тобто збільшується упродовж періоду і знаходить в рамках встановлених норм.

Коефіцієнт фінансової стабільності вказує на факт перевищення власних коштів підприємства над позиковими, він складає 0,83, 1,157 і 1,226.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами, він складає 4,83, 2,21 і 2,375, його ріст і велика перевага у порівнянні з нормативними значеннями є позитивною тенденцією для підприємства.

Коефіцієнт співвідношення необоротних і оборотних активів свідчить, що підприємство займається виробничою діяльністю, він складає 0,11, 0,355 і 0,94.

Підсумовуючи проведені дослідження, на наш погляд необхідно провести інтегральну оцінку інноваційно-інвестиційного потенціалу ТОВ «Фармак», яку варто розглядати з погляду комплексного й системного підходів. З позицій системного підходу потенціал є невід'ємною частиною сукупного потенціалу підприємства й у свою чергу являє собою цілісну динамічну соціально-економічну систему. З позицій комплексного підходу потенціал являє собою комплексну структуру, що складається із сукупності взаємодіючих елементів різного ступеня складності й організації. Для досягнення принципів комплексності та системності аналізу, конкретизації стратегічних задач інноваційного розвитку підприємства проведемо комплексну оцінку наявного потенціалу підприємства ТОВ «Фармак» та ступеню його використання, доцільно здійснювати в наступній послідовності:

- аналіз структури потенціалу;
- оцінка рівня активності підприємства.

Наступним етапом оцінки потенціалу – аналіз структури потенціалу припускає вивчення стану кожного його елемента на основі методу експертних оцінок.

Бальна оцінка (в поєднанні з методом експертних оцінок та критеріальним методом) використання підприємством потенціалу кожного з елементів потенціалу здійснювалася з використанням розробленої шкали:

0 балів – відсутність впливу;

1 бал – низький вплив;

2 бали – помірний вплив;

3 бали – високий вплив [39].

У таблиці 2.11 представимо оцінку інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства ТОВ «Фармак» за методикою наведеною в Додатку Б.

Таблиця 2.11 – Експертна оцінка стану елементів інноваційно-інвестиційного потенціалу ТОВ «Фармак»

Складова потенціалу	Параметри	Вага ( $W_i$ )	Величина	
			Бали ( $P_i$ )	Зважена оцінка ( $P_{ін.акт.}$ )
1	2	3	4	5
1) Виробничі можливості	1.1) Ступень використання виробничої потужності	-	2	-
	1.2) Рівень прогресивності застосовуваних технологій	-	1	-
	1.3) Ступень гнучкості виробництва	-	2	-
Підсумкова оцінка		0,16	5	0,8
2) Кадрові можливості	2.1) Рівень кваліфікації персоналу	-	2	-
	2.2) Ступень готовності персоналу до змін на підприємстві	-	1	-
	2.3) Розвиненість системи мотивації персоналу	-	1	-
	2.4) Ступень творчої ініціативності персоналу	-	1	-
Підсумкова оцінка		0,18	5	0,90
1) Науково- технічні можливості	3.1) Рівень витрат на наукові розробки в собівартості товарної продукції	-	2	-
	3.2) Рівень витрат на використання науково-технічних досягнень в собівартості товарної продукції	-	2	-
	3.3) Рівень використання розробок	-	2	-
	3.4) Частка персоналу, яка займається науковими розробками у загальній чисельності персоналу	-	1	-
Підсумкова оцінка		0,17	7	1,19

Продовження таблиці 2.11

1	2	3	4	5
2) Маркетингові можливості	4.1) Раціональність використання каналів розподілу товарів	-	1	-
	4.2) Гнучкість цінової політики	-	2	-
	4.3) Рівень використання реклами	-	1	-
	4.4) Ефективність системи збуту	-	2	-
Підсумкова оцінка		0,16	6	0,96
3) Організаційні можливості	5.1) Ступень інноваційної спрямованості організаційної структури;		2	
	5.2) Рівень відповідності організаційної культури інноваційному розвитку підприємства	-	1	-
	5.3) Рівень компетенції керівників	-	2	-
	5.4) Розвиненість системи інформаційного забезпечення	-	1	-
Підсумкова оцінка		0,16	6	0,80
4) Фінансові можливості	6.1) Коефіцієнт абсолютної ліквідності	-	2	-
	6.2) Коефіцієнт швидкої ліквідності	-	2	-
	6.3) Коефіцієнт загальної ліквідності	-	1	-
	6.4) Коефіцієнт фінансової стійкості	-	1	-
Підсумкова оцінка		0,17	6	1,02
Разом		1		5,67

За результатами оцінки складових елементів потенціалу визначили можливості підприємства ТОВ «Фармак». Слід відмітити, що чим вище рівень використання складових елементів потенціалу, тим більше у підприємства конкурентних переваг для здійснення ефективної діяльності.

Заключний етап оцінки потенціалу ТОВ «Фармак» передбачає визначення рівня активності підприємства за допомогою узагальнюючого показника - коефіцієнту активності підприємства, розрахунок якого здійснюється за наступною формулою:

$$\Sigma P_{ін.акт.} = (P_i \cdot W_i), \quad (2.1)$$

де  $P_{ін.акт.}$  – рівень активності підприємства;

$P_i$  – експертна оцінка використання  $i$ -того елементу потенціалу, бали;

$W_i$  – коефіцієнт вагомості  $i$ -того елементу потенціалу.

Оцінку рівня активності підприємства доцільно здійснювати за наступною шкалою:

від 0 до 4,0 – низький рівень,

від 4,1 – до 8,0 – середній рівень,

від 8,1 до 11,55 – високий рівень.

За даними таблиці 2.10 розрахуємо показник рівня активності підприємства ТОВ «Фармак» за формулою (2.1).

Сумарне значення рівня активності ТОВ «Фармак» отримаємо:

$$P_{ін.акт.} = 0,8 + 0,90 + 1,19 + 0,96 + 0,80 + 1,02 = 5,67$$

Отже, ТОВ «Фармак» має середній рівень активності – 5,67.

Таким чином, підсумовуючи проведене дослідження, необхідно наголосити, що підприємство має необхідні ресурси для інноваційного розвитку, але потребує негайної розробки стратегії інноваційного розвитку та її впровадження, оскільки при зволіканні ризикує втратити свої потенційні можливості.

Отримані нами в результаті аналізу результати оцінки стану елементів потенціалу ТОВ «Фармак» повинні лягти в основу розробки комплексу заходів, спрямованих на підвищення активності підприємства.

### 2.3 Факторний аналіз інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства

Оцінка зовнішніх та внутрішніх чинників, що відображають взаємодію потенціалу з іншими частинами сукупного потенціалу промислового підприємства, науково-технічній організації і здійснення циклу, дозволяє визначити слабкі та сильні сторони підприємства, можливості та загрози, сформулювати цілі та стратегію інноваційно-інвестиційної діяльності, розробити та обґрунтувати перспективні для підприємства напрямки.

Одним з найпоширеніших в закордоній практиці методів та оцінки середовища підприємства є метод SWOT – аналіз [34], який ми використаємо для надання оцінки управлінню інноваційним розвитком підприємства та розробки стратегії підприємства та рекомендацій щодо його вдосконалення.

Виділимо ринкові можливості і загрози, що формують у своїй сукупності фактори зовнішнього середовища ТОВ «Фармак» ( таблиця 2.12).

Таблиця 2.12 – Результати обстеження факторів зовнішнього середовища ТОВ «Фармак»

Можливості	Загрози
1) Політико-правові фактори:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- зниження податків;</li> <li>- дотації виробникам галузі;</li> <li>- державне замовлення;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- політична нестабільність;</li> <li>- непослідовне, поспішне ухвалення законодавчих актів властями країни;</li> <li>- постійні зміни законодавства в області сплати податків і бухгалтерського обліку;</li> <li>- нейтральне відношення держави до ділової активності фірми;</li> </ul>
2) Економічні фактори:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- вступ економіки до підйомної фази ділового циклу;</li> <li>- швидкі темпи розвитку ринку</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- зростання темпів інфляції;</li> <li>- нестабільність курсу національної валюти може понизити прибутковість внутрішніх поставчань;</li> <li>- підвищення цін на матеріали, упаковку і інші необхідні супутні товари може скоротити прибутковість і викликати</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>необхідність підвищення цін на продукцію;</li> <li>- економічна криза: її негативний вплив на українську економіку;</li> </ul>
3) Соціально-культурні фактори:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- наявність висококваліфікованих кадрів на ринку праці;</li> <li>- підвищення рівня життя населення;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- зміни звичок і потреб споживачів;</li> <li>- прагнення населення до ділової активності і самостійності;</li> </ul>

## Продовження таблиці 2.12

4) Рівень розвитку технологій в суспільстві:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- поява нових розробок в межах діяльності підприємства;</li> <li>- повсюдна механізація і автоматизація виробництва;</li> <li>- проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт в областях діяльності підприємства.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- правовому, організаційному й технологічному відношенні інформаційна сфера є найменш захищеним елементом державного механізму.</li> </ul>

Таким чином згрупуємо сильні та слабкі сторони підприємства, що формуються за рахунок внутрішнього середовища ТОВ «Фармак», до якого належать наступні сфери: маркетинг, фінансів та економіки, виробництво, кадрова, збуту.

Внутрішнє середовище підприємства або мікросередовище організації містить п'ять складових: цілі, структуру, завдання, технологію та персонал організації, тобто те, що характеризує виробничий цикл і потребує уваги керівництва.

Аналіз сильних і слабих сторін внутрішнього середовища ТОВ «Фармак» наведемо дані у таблиці 2.13.

Таблиця 2.13 – Результати обстеження сильних і слабих сторін внутрішнього середовища ТОВ «Фармак»

Сильні сторони	Слабкі сторони
У сфері маркетингу:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- планування здійснення активної маркетингової політики керівництвом;</li> <li>- проведення маркетингових досліджень;</li> <li>- достовірний моніторинг ринку;</li> <li>- велика ефективність реклами</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- необхідність приведення оргструктури управління підприємств у відповідність з потребами і перспективами їх розвитку і необхідність підвищення якості менеджменту;</li> <li>- недоліки в рекламній політиці;</li> <li>- слабкий розвиток системи</li> </ul>

- досвід роботи на ринку	довгострокового планування;
У сфері фінансів та економіки:	
- зростання оборотних коштів; - зниження матеріальних витрат на виробництво за минулий період;	- наявність дебіторської заборгованості підприємству; - відсутність на підприємстві комерційної служби;
- наявність гнучких систем оплати; - наявність вільних коштів на підприємстві - наявність високих показників ліквідності і ділової активності	- недостатній контроль виконання наказів і розпоряджень; - зниження показників ліквідності
У сфері виробництва:	
- висока якість продукції вироблюваною підприємством; - виробляє унікальні товари на ринку України	- низькі темпи оновлення обладнання; - нестача нової продукції в асортименті
У кадровій сфері :	
- перспективний колектив; - гнучка політика керівництва; - високий рівень кваліфікації керівних співробітників підприємства; - високий рівень кваліфікації робочих; - наявність кваліфікованих інженерних кадрів, здатних при достатньому фінансуванні забезпечити істотне підвищення конкурентоспроможності;	- недосконалість посадових (функціональних) інструкцій; - відсутність довгострокового планування кадрів; - відсутність кадрового резерву; - відсутність пересування кадрів для забезпечення взаємозамінності на робочих місцях; - часткова відсутність матеріального стимулювання; - текучість кадрів;
У сфері збуту:	
- відладжена збутова мережа; - великий ринок збуту;	



В результаті проведення аналізу стану ТОВ «Фармак» заповнимо матрицю SWOT- аналізу. Дані наведемо у таблиці 2.14.

В результаті проведеного SWOT-аналізу становища підприємства ТОВ «Фармак» можна зробити наступні висновки: що на підприємстві переважають сильні сторони, а також воно має чудові шанси для подальшого розвитку, але керівництво не використовує наявні можливості. Що ж стосується слабких сторін, то на нашу думку, підприємству варто направити свої зусилля на залучення додаткових інвестицій.

Проаналізувавши вищевикладену інформацію, окремо можна виділити чинники, які сприяють розвитку ТОВ «Фармак»: розробка стратегічного планування, налагоджені зв'язків з постачальниками.

Але є і перешкоджаючі чинники: завжди залишаються побоювання, що зроблений крок до нововведення та його інвестування може не дати бажаного результату.

Основні чинники, що стримують активність бізнесу, можна згрупувати таким чином:

- проблеми фінансового характеру: ускладненість залучення фінансових ресурсів з ринкових джерел – зокрема, жорсткі умови кредитування, недостатня фінансова підтримка з боку держави;

- проблеми організаційно-комунікаційного характеру: нерозвиненість ринку технологій; незрілість інноваційної інфраструктури, що має надавати посередницькі, інформаційні, юридичні, експертні, фінансово-кредитні та інші послуги; недоліки нормативно-правової бази інноваційної діяльності; відсутність умов для налагоджування коопераційних зв'язків з іншими суб'єктами інноваційного процесу;

- проблеми інформаційного характеру: відсутність або недоступність систематизованої інформації про нові технології, що мають потенціал комерціалізації, а також про стан та прогнозні оцінки кон'юнктури ринків збуту інноваційної продукції;

Таблиця 2.14 – Матриця SWOT- аналізу ТОВ «Фармак»

<p style="text-align: center;">Ринок</p> <p style="text-align: center;">Підприємство</p>	<p style="text-align: center;"><u>Можливості:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– зниження податків і мит;</li> <li>– дотації виробникам галузі;</li> <li>– державне замовлення;</li> <li>– вступ економіки до підйомної фази ділового циклу;</li> <li>– наявність висококваліфікованих кадрів на ринку праці;</li> <li>– поява нових розробок в межах діяльності підприємства;</li> <li>– повсюдна механізація і автоматизація виробництва.</li> <li>– швидкі темпи розвитку ринку</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><u>Загрози:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– політична нестабільність;</li> <li>– поспішне ухвалення законодавчих актів властями країни;</li> <li>– зростання темпів інфляції;</li> <li>– нестабільність курсу національної валюти;</li> <li>– економічна криза: її негативний вплив на українську економіку;</li> <li>– прагнення населення до ділової активності і самостійності.</li> </ul>
1	2	3
<p style="text-align: center;"><u>Сильні сторони:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– планування здійснення активної маркетингової політики керівництвом;</li> <li>– зростання оборотних коштів;</li> <li>– висока якість продукції вироблюваною підприємством;</li> <li>– перспективний колектив;</li> <li>– виробляє унікальні товари на ринку України</li> <li>– високий рівень кваліфікації керівних співробітників підприємства, інженерних</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) вихід на нові ринки, додавання супутніх товарів і послуг дозволить збільшити наявність фінансових коштів;</li> <li>2) достатня популярність сприятиме виходу на нові ринки;</li> <li>3) кваліфікація персоналу, контроль якості, невдала поведінка конкурентів і розвиток рекламних технологій дадуть можливість встигнути за зростанням</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) посилення конкуренції, політика держави, інфляція і зростання податків, зміна смаків споживачів вплинуть на проведення стратегії;</li> <li>2) достовірний моніторинг уловить зміни смаків споживачів;</li> <li>3) за рахунок відваженої збутової системи та виходу на ринки є можливість подолати кризу у країні за рахунок отримання податків та</li> </ol>

## Продовження таблиці 2.14

1	2	3
<ul style="list-style-type: none"> <li>– кадрів, робочого персоналу;</li> <li>– відладжена збутова мережа;</li> <li>– великий ринок збуту.</li> </ul>	<p>ринку;</p> <p>1) чітка стратегія дозволить використовувати всі можливості.</p>	<p>обов'язкових платежів від підприємства.</p>
<p style="text-align: center;"><u>Слабкі сторони:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– недоліки в рекламній політиці;</li> <li>– слабкий розвиток системи довгострокового планування;</li> <li>– відсутність вільних оборотних фінансових коштів у підприємства в даний момент;</li> <li>– наявність дебіторської заборгованості підприємству;</li> <li>– залежність об'ємів продукції, що продається, від пори року, природних і кліматичних змін на території;</li> <li>– недосконалість посадових інструкцій;</li> <li>– часткова відсутність матеріального стимулювання;</li> <li>– відсутність пересування кадрів для забезпечення взаємозамінності на робочих місцях.</li> </ul>	<p>1) погана рекламна політика може створить затруднення при виході на нові ринки, збільшенні асортименту додаткових супутніх продуктів і послуг;</p> <p>2) зниження розмірів податків при збереженні середнього рівня цін дозволить отримувати надприбутки;</p> <p>3) вступ економіки на підйомну фазу дасть можливість підприємству уникнути дебіторської заборгованості;</p> <p>4) механізація і автоматизація виробництва дасть змогу уникнути проблемам при виробництві продукції.</p>	<p>1) несприятлива політика держави може привести до виходу з галузі;</p> <p>2) неповна завантаженість виробничих потужностей, через залежність від сезонних змін при зростанні темпів інфляції і стрибків в курсах валют</p> <p>3) відсутність пересування кадрів та часткова відсутність матеріального стимулювання призведе до прагнення людини бути самостійною і вести окремий бізнес.</p>

- проблеми внутрішньовиробничого характеру: середній матеріально-технічний рівень інноваційного потенціалу підприємства, невідповідність кваліфікації технічного та управлінського персоналу вимогам ринкової економіки на тлі незрілості консалтингової та інжинірингової інфраструктури;
- проблеми ринкового характеру: висока вартість нововведень, невизначеність строків інноваційного процесу, високий економічний ризик інноваційної діяльності, тривалі строки окупності нововведень.

## Висновки до 2 розділу

Підсумовуючи проведену оцінку, треба зазначити, що на підприємстві не сформовано системи управління інноваційно-інвестиційним розвитком, що потребує негайного усунення як суттєвий недолік загальної системи управління підприємством та фактора, що негативно впливає на ефективність господарської діяльності ТОВ «Фармак».

Основним видом діяльності ТОВ «Фармак» є виробництво та реалізація лікарської продукції (лікарські засоби у формі таблеток і капсул, рідкі стерильні лікарські засоби у формі шприц - тубиків і тубик - крапельниць), медичного закису азоту ( $N_2O$ ). Структура виробництва є аналогічною і складається з виробництв твердих лікарських у формі таблеток і капсул, рідких стерильних лікарських засобів у формі шприц - тубиків і тубик і виробництва медичного закису азоту.

Завдяки якісно налагодженому виробничому процесу та використанню сучасних технологій річний оборот компанії за 2017 рік склав 150 млн. гривень, а вже в 2018 рік - 163,4 млн. гривень, що в порівнянні з 2017 становить 133,3 %. За 17 років присутності на вітчизняному ринку лікарських засобів компанія змогла затвердити і зайняти міцні позиції на ринку української фармацевтики. Її препарати поставляються в більш ніж 40 країн світу.

Підприємство є інноваційно-активним так як постійно нарощує обсяги персоналу, який займається розробками інновацій.

Основні витрати на інновації припадають на відділ головного технолога, тобто це інновації у сфері технологій, а найменше витрат здійснюється у відділі головного інженера. На другому місці знаходяться витрати на відділ головного енергетика, що підтверджується введеними інноваціями з економії енергетичних ресурсів, які були здійснені на підприємстві в останні періоди.

Аналіз матеріально-технічної бази підприємства показав, що вартість всіх основних засобів на кінець періоду становила 28536 тис. грн. Основні засоби виробничого призначення становили 28154,7 тис. грн. або 98,66 % від загальної вартості, а невиробничі - 381,3 тис. грн., тобто 1,34% від загальної вартості. Всі основні засоби є власністю підприємства і не беруться в оренду у сторонніх організацій.

В основних засобах виробничого призначення найбільшу частку склали машини та обладнання, які протягом досліджуваного періоду зросли в абсолютному виразі, але трохи зменшились у відносному з 66,61% до 60,60 %. Вартість та частка будівлі та споруди, транспортних засобів мала тенденцію до збільшення як в абсолютному, так і у відносному значенні.

Вартість основних засобів за 2017 збільшилась рік на 26596 тис. грн. Було придбано основних засобів на суму 31711 тис. грн., із котрих припадає на будівлі та споруди – 7362 тис. грн., машини та обладнання – 17609 тис. грн., транспортні засоби – 4532 тис. грн., інші – 2208 тис. грн.

Вибуло основних засобів на суму 5114 тис. грн., із котрих припадає на будівлі та споруди – 3472,0 тис. грн., машини та обладнання – 1558,0 тис. грн., транспортні засоби – 42 тис. грн., інші – 24 тис. грн.

Коефіцієнт оновлення у 2017 році склав 3,7 %, вибуття – 0,62 %. Коефіцієнт використання – 90%. Коефіцієнт зносу у 2017 році склав: будинки, споруди – 27,4%; машини та обладнання – 44,6%; транспорт – 29,75%; інші – 40,1%. Така динаміка свідчить про відсутність на підприємстві застарілого обладнання і його постійне оновлення. та майже повне використання.

Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу за 2018 рік склала 274 осіб, середня чисельність позаштатних працівників, та осіб,

які працюють за сумісництвом – 10 осіб, чисельність працівників, які працюють на умовах неповного робочого часу (дня, тижня) – 2 осіб. Фонд оплати праці за 2018 рік – 20480 тис. грн. Фонд оплати праці звітного періоду збільшився відносно попереднього періоду на 17,21% (2016рік – 17473 тис. грн.). Аналіз кількісного складу показав, що керівники з групи категорії персоналу зменшились у 2018 році на 5,88% або на 2 керівника, а в 2017 році порівняно з 2016 роком зростали на 13,33%. Чисельність службовців за аналізований період збільшувалась спочатку на 3, а потім на 1 особі в 2017 і 2018 роках відповідно. Робітників зменшилась на 3,13% порівняно з 2017 роком, що складає 6 чоловік у абсолютному вираженні. Структура персоналу за 2016-2018 рік була майже сталою.

Велика частка персоналу – більше 50%, має високий рівень освіти (вища та неповна вища освіта), що свідчить про наявність резерву працівників та високу якість персоналу з точки зору потенційних можливостей інноваційного розвитку підприємства.

Для визначення рівня платоспроможності підприємства та наявності вільних фінансових ресурсів на ньому, ми провели аналіз ліквідності підприємства, який показав, що майже всі її показники на ньому знаходяться у межах нормативних значень (крім показника абсолютної ліквідності), але мають негативну динаміку до зменшення, що є тривожним для підприємства. Показники ж фінансової незалежності, натомість мають тенденцію до покращення упродовж аналізованого періоду у значно перевищують нормативні значення.

Підсумовуючи результати проведених досліджень, ми провели інтегральну оцінку інноваційно-інвестиційного потенціалу ТОВ «Фармак», що визначила його як підприємство з середнім рівнем активності. В кінці нашого дослідження нами було проведено всесторонній аналіз підприємства з використанням методу SWOT – аналізу, підсумовуючи проведenu оцінку, треба наголосити, що на підприємстві не сформовано системи управління інноваційно-інвестиційним розвитком, що потребує негайного усунення як

суттєвий недолік загальної системи управління підприємством та фактора, що негативно впливає на ефективність господарської діяльності ТОВ «Фармак».

## 3 ОБГРУНТУВАННЯ ПЕРСПЕКТИВНИХ НАПРЯМІВ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

### 3.1 Пропозиції щодо перспективних напрямів інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства

З огляду на високі темпи науково-технічного прогресу зовнішнього середовища, підприємству сьогодні не можна зупинятися на досягнутому, тому що його досвід і продукція завтра будуть перевершені конкурентами. Хто хоче мати успіх, той повинен свідомо сприймати виклик змін і сам постійно шукати нові продукти, послуги і способи задоволення інтересів покупців, впроваджувати інноваційні рішення в процес виробництва і реалізації продукції. Тому більшість вітчизняних підприємств у даний час активно проводить інноваційну політику.

Результати проведеного в другому розділі роботи дослідження показали, що підприємству, на сам перед, необхідно для перспективного інноваційно-інвестиційного розвитку реалізувати такі напрями:

- вдосконалити організаційну структуру управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства у вигляді виділення окремого відділу, який цілеспрямовано та систематично буде займатися питаннями створення та реалізації інноваційно-інвестиційного портфелю та іншими завданнями інноваційного розвитку;

- розробки загальної стратегії розвитку не менше ніж на 5 років, яка обов'язково повинна включати в себе інноваційно-інвестиційну складову, наприклад, розширення асортименту продукції та завоювання нових покупців через впровадження у виробництво використання технології твердих желатинових капсул.

В обґрунтування запропонованого підходу необхідно зауважити наступне. Організація процесів управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства повинна бути спрямована на підвищення ефективності роботи всієї системи, прогнозування та розробки управлінських рішень та



потребує використання методів моделювання, що дозволяють відтворити, а отже і дослідити поведінку об'єкта за допомогою моделі.

Основні причини невдач у впровадженні інновацій на підприємстві: нестача ресурсів, невміння виявити можливості, опір змінам у більшості випадків можуть бути вирішені на самому етапі формування моделі інноваційного розвитку ТОВ «Фармак» (рисунок 3.1) та визначення методологічного апарату з множини методів дослідження систем, вибір яких залежить від поставлених цілей.

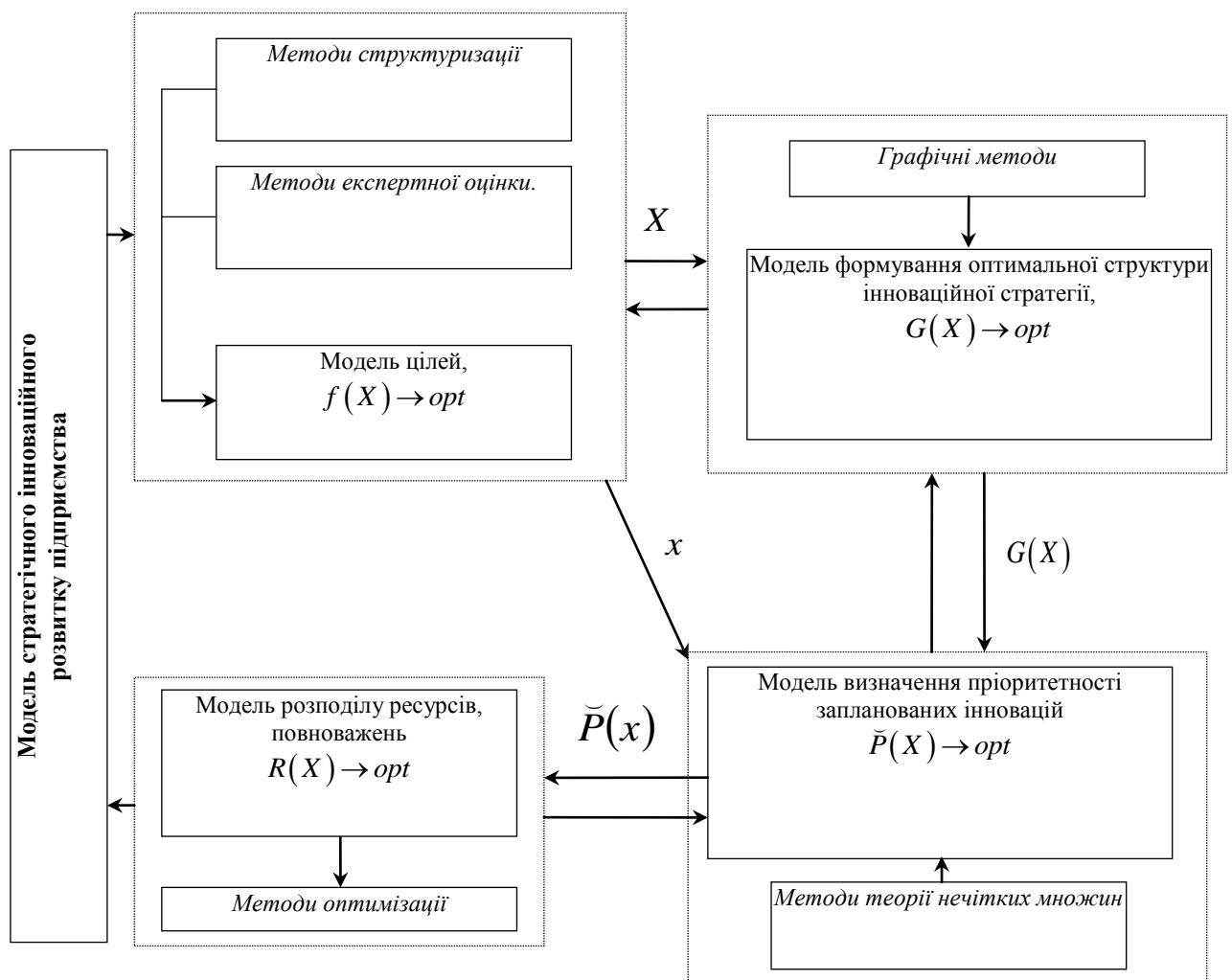


Рисунок 3.1 - Системна модель інноваційно-інвестиційної стратегії підприємства [46, с. 72]

Основним завданням побудови моделі інноваційного розвитку ТОВ «Фармак» (рисунок 3.1) повинен бути відбір цілей інноваційно-інвестиційної діяльності  $x = (x_1, x_2, \dots, x_n)$  з множини можливих та розподіл їх в межах основних напрямів  $X = (X_j)$ .

Побудова такої моделі потребує залучення експертів, які б могли сформулювати необхідні напрями розвитку об'єкту та виділити систему підцілей відповідних інноваційних перетворень в кожному з напрямів або вирішити задачу перерозподілу інноваційних цілей при вже відомих напрямках інноваційно-інвестиційної діяльності як стратегічного бачення керівництва. Для отримання адекватних та повних результатів необхідно здійснити коректний вибір інноваційних цілей, які б повністю включалися до множини можливих інноваційних перетворень.

Реалізація інноваційної стратегії на підприємстві полягає в організації управління інноваційними перетвореннями, що за своїм змістом поєднує в собі методи стратегічного, інноваційного менеджменту та менеджменту проектів (рисунок 3.2). У такому випадку кожна інноваційна ціль повинна підкріплюватися управлінською складовою відповідного інноваційного проекту, який можна описати як комплекс науково-дослідних, дослідно-конструкторських, виробничих, організаційних, фінансових, комерційних та інших заходів, відповідним чином організованих, оформлених комплектом проектною документації і забезпечуючих ефективне вирішення конкретного науково-технічного завдання (проблеми), вираженого в кількісних показниках, і приводить до інновації.

Використання методів управління проектами дозволяє забезпечити відповідність проектною діяльності стратегічним цілям організації, виконання тільки стратегічно значимих робіт і запобігання витратам обмежених ресурсів на стратегічно не значимі цілі. Окрім того, проект в своїй основі вже володіє елементом інноваційності, не створюючи внутрішнього змістового конфлікту, та своїми принципами (унікальністю, цілеспрямованістю, етапністю,

ієрархічністю, багатоваріантністю, системністю, комплексністю, забезпеченістю) не суперечить методологічним прийомам і правилам управління інноваціями.

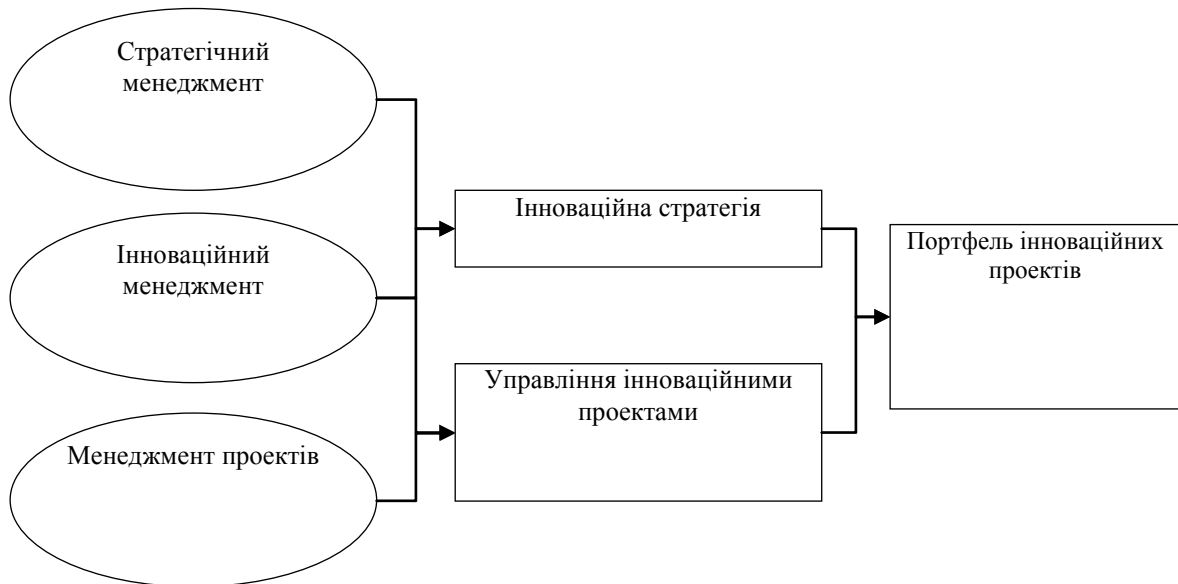


Рисунок 3.2 – Зв'язок між інноваційною стратегією та управлінням проектами [46, с. 81]

Забезпечуючи досягнення стратегічних цілей інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства на основі оптимального розв'язку в умовах часових та ресурсних обмежень, інноваційна стратегія (портфель інноваційних проектів) висуває ряд вимог до своєї реалізації, пов'язаних з потребою використання єдиних методів управління комплексом запланованих нововведень у прив'язці до специфіки організації, що їх реалізує.

Забезпечення вимог відбувається за рахунок поєднання сукупності характеристик управління, формально описаних відповідно до у вигляді кортежу  $\langle \Omega, X, U, T, Y, \rho, \gamma, \xi \rangle$ , з вирішенням задачі оптимального управління, зміст якої полягає у знаходженні такого управління  $u \in U$ , при якому з точки зору сукупності критеріїв  $\{K\}$ , висунутих керівництвом підприємства, інноваційна

стратегія забезпечує перенесення об'єкту в новий стан з максимальним задоволенням вимог множини пріоритетів (формула (3.1)):

$$\frac{P}{K} \cdot K \rightarrow L, \quad (3.1)$$

де  $L$  – решітка;

$\Omega$  – характеристика, яка, враховуючи невизначеність середовища, відображає множину станів системи, сформованих в процесі реалізації етапів інноваційної стратегії;

$X$  – вхідні параметри, які відображають множину відібраних засобами моделювання інноваційних проектів;

$U$  – множина процесів управління реалізацією інноваційних проектів;

$T$  – час;

$Y$  – простір вихідних даних, пов'язаних з інноваційними перетворенням на підприємстві ;

$\rho: (\Omega \times T) \times U \times T \rightarrow \Omega$  – відображення, яке описує динаміку змін предметної області, стану об'єкта, динамічну реакцію підприємства на управлінський вплив;

$\gamma: \Omega \times T \rightarrow Y$  – вихідне відображення, яке описує процес спостереження за об'єктом управління, тобто функцію контролю за процесом управління;

$\xi$  – фактори, які не піддаються управлінню, але здійснюють вплив на динаміку об'єкта управління.

Отже, етап реалізації інноваційної стратегії у складі механізму стратегічного інноваційного розвитку здійснюється переведенням підприємства у новий для нього стан. Такий перехід пов'язаний з формуванням зв'язку між спроектованою моделлю та процесом реалізації цієї моделі у вигляді управління портфелем інноваційних проектів, яке відповідає представленню у вигляді особливої форми вхідних даних, що не модифікуються і не

трансформуються в процесі виконання своїх функцій і зазвичай відображаються у вигляді правил, норм, законів, процедур та стандартів.

Характерний для інноваційних процесів нечіткий опис та невизначеність характеристик управління, які відповідно до досліджень можуть мати різну природу (фізичну невизначеність, лінгвістичну невизначеність, недостовірність тощо), та викликані рядом причин, пов'язаних зі складністю об'єктів та суб'єктів управління:

- складність інноваційної стратегії як системи з великою кількістю зв'язків та взаємозв'язків, що повинні охоплювати всі процеси впровадження нововведень на підприємстві;

- складність функціонального опису діяльності підприємств як елементів багаторівневої ієрархії, що повинні враховувати вплив всіх попередніх рівнів, галузеві зв'язки, соціальні та ринкові потреби тощо.

Перелічені вище фактори породжують нечіткий опис характеристик управління, а отже, нечітку оцінку ситуації, що виникає на етапах, пов'язаних з людським фактором та обумовлена наявністю понять та відношень з нечіткими границями, тверджень з багатозначною школою істинності. Тобто, аналізуючи параметри системи управління, можна визначити наступні види нечіткості, які виникають у процесі формування та реалізації інноваційної стратегії:

- нечітко задані інноваційні цілі  $X$ , тобто задача управління є нечіткою за постановкою, і пов'язана з невизначеністю або недостатністю вхідної аналітичної інформації, компетенцією експертів, невизначеністю оточуючого середовища та перспектив інноваційного розвитку підприємства. Відповідно до цілей тип задач відповідає прийняттю рішень в умовах повної невизначеності, коли вхідні данні мають якісні характеристики та будуються на основі експертної оцінки та інтуїції;

- нечітко визначена множина критеріїв  $K$  – обмеження цільових функцій моделі, критерії оцінки задані нечітко та викликані або обмеженням на ресурси моделювання, що не дозволяють отримати чітку інформацію і потребують використання знань експертів, виражених в нечіткій формі, або

наявною числовою інформацією, яка не дозволяє знайти розв'язок формальними методами при існуючих обмеженнях на ресурси, але експерт знаходить його, користуючись своїм досвідом і формалізуючи рішення у вигляді сукупності нечітких правил. Нечіткість критеріїв формує задачу за наближеними кількісними даними;

– складність формалізованого опису об'єкта управління, і як результат опис функції  $\rho$  у вигляді нечіткого відображення вхідних змінних управління – тобто прийняття управлінських рішень, відбувається в умовах ризику, коли відомі вірогідності можливих ситуацій для реалізації варіантів.

Таким чином, організація процесів управління інноваційним розвитком підприємства – складна та багатоаспектна задача. Саме тому, для підтримання якості та ефективності інноваційної діяльності підприємства, створення інноваційного клімату у середині підприємства, реалізації наявного інноваційного потенціалу, доцільно створити спеціалізовану організаційну структуру, здатну ефективно управляти інноваційними ресурсами з метою досягнення стійкого інноваційного розвитку підприємства.

Отже, відділ інноваційного розвитку, на нашу думку, на ТОВ «Фармак» має здійснювати:

– організацію і координацію робіт усіх служб з розробки плану організаційного і технічного розвитку підприємства, в тому числі інноваційної діяльності підприємства;

– підбір тематики науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт разом з підрозділами ТОВ з упровадження у виробництво передових досягнень науки і техніки, прогресивних технологій, механізації й автоматизації виробничих процесів;

– вибір напрямків інноваційної діяльності ТОВ на перспективу та формування інноваційного портфелю проектів;

– організацію системи збору інноваційних ідей;

– складання і представлення керівництву ТОВ на підтвердження кошторису витрат на розробку й освоєння прогресивних технологій, а також на

проведення робіт з раціоналізаторської і винахідницької діяльності, контроль витрати засобів у межах затвердженого кошторису;

- розрахунок економічного ефекту від упровадження нововведень, раціоналізаторських пропозицій;
- представлення впливу інноваційних змін на фінансово-економічні показники;
- забезпечення інноваційного плану ходу виробництва;
- сприяння раціоналізаторству і винахідництву, організацію допомоги в оформленні і технічному відновленні пропозиції і винаходів раціоналізаторам і винахідникам за рахунок методичного керівництва раціоналізаторською діяльністю підприємства ТОВ;
- укладення договорів з науково-дослідними організаціями, вищими навчальними закладами у творчому співробітництві;
- організацію роботи зі своєчасного розгляду заявок на раціоналізаторські пропозиції і здійснення контролю за встановленими термінами розробки і впровадження раціоналізаторських пропозицій;
- розрахунок винагород авторам за використання ТОВ винаходів і раціоналізаторських пропозицій;
- реєстрацію, облік і збереження оригіналів охоронних документів на винаходи, промислові зразки, корисні моделі, знаки товарів і послуг, патентовласником яких є ТОВ.

Відділ інноваційного розвитку доцільно підпорядкувати генеральному директору ТОВ з координації і розвитку для того, щоб оперативно вирішувати питання координації і керування інноваційною діяльністю підприємства.

Для високої якості роботи відділу необхідно сформулювати та прийняти Положення про відділ, яке буде регламентувати його роботу згідно якого головною метою діяльності відділу інноваційного розвитку повинно стати: організація розробки та впровадження системи інноваційного розвитку з метою безперервного підвищення ефективності Бізнесу. Розробка та контроль виконання планів, спрямованих на поліпшення діяльності підприємства в

короткостроковій, середньостроковій і довгостроковій перспективі.

У своїй роботі відділ інноваційного розвитку взаємодіє з усіма структурними підрозділами заводу (таблиця 3.1):

Таблиця 3.1 – Взаємодія відділу інноваційного розвитку зі структурними підрозділами заводу

Відділ інноваційного розвитку передає	Відділ інноваційного розвитку отримує
1	2
Відділ управління персоналом	
1) заявки на підбір необхідного персоналу для заміщення вакантних робочих місць і посад; 2) проект графіка відпусток на майбутній рік; 3) проект списку резерву на заміщення вакантних посад; 4) матеріали для підготовки проектів наказів з особового складу; 5) заявки на навчання персоналу; 6) відомості, матеріали про підтвердження та облік трудового (пільгового, спеціального) стажу (для оформлення пенсії; винагород за підсумками роботи); 8) пропозиції по режиму роботи персоналу; 9) відомості про переміщення військовозобов'язаних; 10) відомості про працівників відділу.	1) пропозиції по персоналу (кандидатури на заміщення вакантних робочих місць і посад); 2) затверджений графік відпусток на майбутній рік; 3) затверджений список резерву на заміщення вакантних посад; 4) виписки з наказів (копії наказів) з особового складу; 5) розпорядження і накази на навчання; 6) відомості, бланки для обліку трудового стажу (пільгового, спеціального); 7) затверджений норму робочого часу на рік; 8) відомості про службу військовозобов'язаних запасу; 9) відомості про пільгової категорії працівників; 10) положення про відділ, посадові інструкції керівників, професіоналів, фахівців та технічних службовців (копії); 11) план за нормативами чисельності, фонду оплати праці; 12) штатний розклад; 13) колективний договір (копія).



## Продовження таблиці 3.1

1	2
Відділ економічного аналізу та прогнозування	
1) проекти річного, місячного бюджету відділу.	1) виробничу програму з виконання техніко-економічних показників; 2) затверджений бюджет відділу; 3) інформацію про фактичне виконання бюджету відділу.
Фінансовий відділ	
1) службові на оплату (передоплату).	1) інформацію про оплату за переданими службовим на оплату, копії платіжних доручень з відміткою про оплату
Бухгалтерія	
1) документи, пов'язані з рухом запасів; 2) документи, пов'язані з оплатою праці; 3) документи (акти виконаних робіт (послуг)), наданих як цехам заводу, так і зовнішнім споживачам; 4) документи (акти виконаних робіт (послуг)), наданих як цехам заводу, так і зовнішніми контрагентами.	1) документи, пов'язані з рухом запасів; 2) розрахункові листки по заробітній платі; 3) оформлені довіреності.
Відділ матеріально-технічного постачання	
1) відомості, необхідні для розрахунків норм споживання ТМЦ і норм запасів; 2) заявки на придбання ТМЦ з доданим обґрунтуванням; 3) вимоги на відпуску ТМЦ зі складу.	1) затверджені вимоги на відпуск ТМЦ зі складу; 2) ТМЦ згідно оформлених порядку вимог;
Виробничо-технологічний відділ	
1) заявки на забезпечення нормативними та періодичними виданнями, технічною літературою.	1) періодичні видання, технічну та нормативну літературу; 2) план технічного розвитку підприємства на рік

## Продовження таблиці 3.1

1	2
Група управління якістю	
<p>1) звітні дані, передбачені документами системи управління якістю;</p> <p>2) пропозиції по розробці документів;</p> <p>3) пропозиції щодо вдосконалення системи управління якістю.</p>	<p>1) документи, передбачені системою управління якістю;</p> <p>2) методичну допомогу в розробці документації системи управління якістю.</p>
Відділ капітального будівництва	
<p>1) інформацію про планові до виконання проектах на рік, їх планової, кошторисної вартості.</p>	<p>1) інформацію про фактичні витрати на проект, структурі витрат.</p>
Служба безпеки та режиму	
<p>1) розпорядження про заходи впливу до порушників;</p> <p>2) допомога у сприянні при затриманні осіб, які порушують пропускний, всередині об'єктовий режим, розкрадачів власності, а також перебувають на території, що охороняється в нетверезому стані або в стані наркотичного сп'яніння.</p>	<p>1) сповіщення про порушення пропускного та внутрішнього режиму.</p>
Відділ охорони праці	
<p>1) повідомлення про виконання виявлених в ході перевірки відділу порушень правил і норм охорони праці і виробничої санітарії;</p> <p>2) повідомлення про виконання заходів щодо усунення причин нещасних випадків;</p> <p>3) звіт з профілактичної роботи з охорони праці;</p>	<p>1) приписи на усунення виявлених у ході перевірки відділу порушень правил і норм охорони праці і виробничої санітарії;</p> <p>2) акти розслідування нещасних випадків на виробництві;</p> <p>3) відомості про нещасні випадки, профзахворювання та аваріях на підприємстві;</p>

## Продовження таблиці 3.1

1	2
Відділ охорони праці	
4) пропозиції на планування заходів з охорони праці; 5) інформацію про потребу нормативної документації, засобах наочної агітації, знаків безпеки тощо; 6) листи, заяви і скарги трудящих з питань охорони праці; 7) на узгодження проект інструкцій з охорони праці; 8) перелік шкідливих виробничих факторів на робочих місцях, що підлягають атестації; 9) інформацію про вжиті заходи до порушників; 10) повідомлення про виконання наказів, розпоряджень з питань охорони праці.	4) запит на планування заходів з охорони праці; 5) інформацію про наявну в наявності і купується нормативної документації, засобів наочної агітації, знаків безпеки тощо; 6) мотивовану відповідальність на листи,заяви і скарги трудящих з питань охорони праці; 7) інструкції з охорони праці, затверджені наказом по заводу; 8) на узгодження карти атестації робочих місць; 9) відомості про виявлені відділом охорони праці порушеннях; 10) копії наказів, розпоряджень з питань охорони праці.
Цехи та підрозділи заводу	
1) плани комплексної автоматизації систем управління виробництвом та їх впровадження.	1) заявки на ремонт і обслуговування автоматизованих систем управління виробництвом.

Як висновок відзначимо основні переваги підприємства в результаті створення відділу інноваційного розвитку:

- формування і концепція інформаційного поля для керування інноваційними процесами;
- аналіз, регулювання і контроль фінансування інноваційної діяльності підприємства;

- сприяння збільшенню обсягів виділення фінансових засобів для проведення інноваційної політики;
- планування вибору напрямків інноваційного розвитку, виходячи з фінансових можливостей;
- сприяння розвитку науково-технічного прогресу;
- розвиток спеціалізації, кооперування й автоматизації виробництва керування;
- забезпечення мобільності й адаптивності структурних підрозділів до інноваційних змін;
- забезпечення поліпшення фінансово-економічних показників діяльності підприємства.

Визначимо приблизний склад відділу інноваційного розвитку та його чисельність. При цьому, можна збільшити загальну чисельність працюючих на підприємстві тільки на 1 штатну одиницю – спеціаліста з цих питань – начальника відділу, а інших співробітників залучити до роботи з інших відділів: планово-економічного, технологічного, патентно-ліцензійного. На наш погляд, оптимальним буде наступний підхід:

- 1) начальник відділу;
- 2) спеціаліст по формуванню та роботі з портфелем інноваційних проектів;
- 3) спеціаліст по роботі з раціональними пропозиціями та в сфері охорони інтелектуальних прав;
- 4) спеціаліст з економічного обґрунтування напрямів інноваційного розвитку, інноваційних проектів.

Загальну структуру відділу інноваційного розвитку та систему його підпорядкування та взаємодії з іншими відділами та службами підприємства та зовнішнім середовищем можна представити наступним чином (рисунок 3.3).

Крім створення відділу, як вже зазначалося вище, стратегічним напрямом інноваційного розвитку ТОВ «Фармак» на найближчі 5 років повинно стати розширення асортименту продукції та завоювання нових покупців через

використання технології твердих желатинових капсул, які будуть виготовлятися підприємством власними силами.



Рисунок 3.3 – Загальна структура відділу інноваційного розвитку та система взаємодії з іншими відділами та службами підприємства та зовнішнім середовищем (складено автором)

Але розробкою та впровадженням цього напрямку інноваційно-інвестиційної діяльності також повинен займатися відділ інноваційного розвитку підприємства.

Капсули (від лат. *capsula* — футляр або оболонка) — тверді лікарські засоби з твердою або м'якою оболонкою різної форми і місткості (визначення ДФУ). Це дозована лікарська форма, яка складається з діючих і допоміжних речовин, поміщених в оболонку, та містить одну дозу діючої речовини.

Одним із найбільш поширених формоутворювальних матеріалів для виробництва капсул є желатин. Желатин легко і швидко засвоюється

навіть при тяжких порушеннях функцій шлунково-кишкового тракту, нетоксичний і не виявляє побічних реакцій.

Зацікавленість у виробництві желатинових капсул пояснюється їх високою біодоступністю і цілою низкою переваг: вони мають гарний зовнішній вигляд; легко проковтуються; проникні для травних соків; лікувальна дія виявляється через 5—10 хв після введення; оболонка з желатину непроникна для летких рідин, газів, кисню повітря (що дуже важливо для зберігання засобів, які легко окислюються); уміщення в оболонку зручне для відпуску речовин, що мають барвний ефект або неприємний смак і запах, оскільки руйнування її і вивільнення діючих речовин відбувається в певному відділі шлунково-кишкового тракту. Тому капсули дуже перспективні для застосування в педіатрії.

Розрізняють:

- 1) желатинові капсули м'які або еластичні (*capsulae gelatinosae elasticae seu molles*), такі, що мають вигляд кулястих або овальних посудин;
- 2) желатинові капсули тверді (*capsulae gelatinosae durae*) такої ж форми і розмірів, як і м'які желатинові капсули;
- 3) желатинові капсули з кришечками (*capsulae gelatinosae operculatae*), що складаються з двох закритих з одного боку півсферичною поверхнею і тонких порожнистих циліндрів, що щільно входять один в одного.

Медичні капсули одержують:

- 1) методом занурення.
- 2) крапельним методом.
- 3) методом пресування.

Тверді желатинові, які і має намір використовувати підприємство, це капсули призначені для дозування сипких порошкоподібних, гранульованих і мікрокапсулованих речовин. Вони мають форму циліндра з напівсферичними кінцями і складаються із двох частин — корпусу (тіла) і кришечки, що мають

вільно входити одна в одну, не утворюючи зазорів. для забезпечення «замка» в них є спеціальні канавки і виступи.

Тверді желатинові капсули одержують методом занурення. Суть методу полягає в тому, що формування оболонок здійснюється за рахунок занурення охолоджених, змазаних олією рам із штифтами в готову капсульну масу.

У залежності від різних модифікацій окремих механізмів і пристроїв а також форми рам-утримувачів та їх кількості є різні конструкції машин, які працюють за принципом занурення, їх і випускають фірми «Colton», «Parke, Devis & Co», «Elli ІлШ» (США), «Zanazi» (Італія), «Hoflider undKarg» (Німеччина).

Розглянемо процес виготовлення твердих капсул на напівавтоматі американської фірми «Colton», що складається з «мокальної ванни» у термостатичному кожусі, занурювального механізму із штифтами, сушильної установки, автоматичного вузла для підрізання, зняття і комплектування капсул.

Циліндричні форми-штифти («оливи») на рамі-утримувачу плавно занурюються за допомогою автоматичного пристрою в желатинову масу і, обертаючись навколо своєї осі, піднімаються, даючи стекти надлишку маси. Правильний розподіл желатинової плівки забезпечується точним регулюванням швидкості обертання рами, в'язкістю желатину і глибиною занурення. Завдяки цьому, капсули мають однорідну стінку певної товщини.

Отримані оболонки сушать спочатку при температурі повітря 26—27°C і відносній вологості 45—50 %, потім при температурі 18°C до відносної вологості 10—15 %. Із сушильної установки рами подаються в автоматичний вузол, де оболонки капсули спочатку підрізуються ротаційним ножом, а потім знімаються механічними лапками і подаються в блок комплектації. Штифти очищаються, змазуються маслами, після чого технологічний цикл тривалістю 45—47 хв. повторюється.

Порожні тверді капсули наповнюються лікарськими речовинами на спеціальних наповнювальних автоматах [47].

Тепер звернемо свою увагу на доцільність впровадження цього проекту, аналіз ринку лікарських засобів показує, що за кількістю одиниць продукції, що випускається желатинові капсули за останні 5 років вийшли серед всіх готових лікарських форм на друге місце після таблеток і за оцінками деяких вчених, в найближчі 20 років можуть навіть потіснити останні на світовому ринку.

Найбільшими виробниками капсульованих лікарських препаратів на сьогоднішній день є фірми країн «Великої сімки», а також Бельгії, Південній Кореї, Швейцарії, Мексики. В Україні це виробництво знаходиться в стадії становлення і його розвиток – актуальне завдання вітчизняної фармацевтичної науки та промисловості.

У даний час потреби української фармацевтичної промисловості покриваються за рахунок імпорту. На території колишнього Союзу на сьогоднішній день працюють два підприємства цього профілю - в Російській Федерації та Білорусі. Томське ТОВ «Артлайф» у 2007 році ввело в експлуатацію першу в Росії завод з виробництва твердих желатинових капсул проектною потужністю 1,3 млрд. капсул на рік, що практично дорівнює річному обсягу всього російського ринку твердих желатинових капсул. На даний момент працює перша технологічна лінія потужністю 680 млн. капсул на рік, яка закриває близько 50 % потреб російського ринку.

У 2016 році налагоджено виробництво твердих желатинових капсул на фармацевтичному підприємстві «Мінскінтеркапс» (Білорусь). Це єдине білоруське підприємство, де виробляється подібна продукція. В Україні ж жодне підприємство желатинових капсул для потреб фармацевтичної промисловості не виробляє [40]. Враховуючи все вищевикладене, ще раз наголошуємо про стратегічну необхідність такого напряму інноваційно-інвестиційної діяльності ТОВ «Фармак», як створення виробництва твердих желатинових капсул.



### 3.2 Розрахунок економічної ефективності напрямів інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства

Для промислового виробника як суб'єкта господарювання найважливішою метою впровадження інновації є підвищення економічної ефективності його функціонування. Відповідно до сучасної методології, визначення економічної ефективності різних заходів повинне здійснюватися в рамках проектного аналізу, тобто необхідно аналізувати відповідні проекти.

Ефективність від організації відділу інноваційного розвитку для ТОВ «Фармак» необхідно розраховувати в короткостроковій (тактичний рівень) та довгостроковій (стратегічний рівень) перспективі. При цьому в довгостроковій перспективі при розрахунку необхідно враховувати результати реалізації стратегічного напрямку інноваційно-інвестиційної діяльності для ТОВ «Фармак» - створення виробництва твердих желатинових капсул.

Зробимо розрахунок матеріальних витрат, пов'язаних з організацією відділу інноваційного розвитку для ТОВ «Фармак» у 2019 році, з урахуванням що кількість працівників у складі 4 чоловік (таблиця 3.2), враховуючи, що вартість організації одного робочого місця в складі комп'ютеру та меблів складе 10000 грн. на чоловіка, офісного ліцензійного програмного забезпечення – 10000 грн. на чоловіка.

Також відмітимо, що середня заробітна плата працівника відділу буде дорівнювати 3,5 тис. грн., відрахування на соціальні заходи складуть 38% від загальної суми витрат на оплату праці, комп'ютери та меблі будуть списувати прямолінійним методом упродовж 4 років. Тоді елементи операційних витрат на організацію відділу інноваційного розвитку для ТОВ «Фармак» будуть мати такий вигляд (таблиця 3.3).

Таблиця 3.2 – Інвестиційні (матеріальні) витрати на організацію відділу інноваційного розвитку для ТОВ «Фармак»

Найменування	Витрати на заснування відділу на 2018 рік, тис. грн.
Програмний продукт Project Manager	170
Інше програмне забезпечення	80
Меблі	80
Інші витрати	75
Всього разом	405

В короткостроковій перспективі ефективність від організації відділу інноваційного розвитку може бути досягнута за рахунок стимулювання раціоналізаторської ініціативи персоналу підприємства по схемі «з низу до гори» та її спрямованості на ресурсозбереження.

Таблиця 3.3 - Елементи операційних витрат на забезпечення поточної роботи відділу інноваційного розвитку для ТОВ «Фармак» на 2019 рік

Найменування показника	Операційні витрати на забезпечення поточної роботи відділу, тис. грн.
Матеріальні витрати	40
Витрати на оплату праці	168
Відрахування на соціальні заходи	63,84
Амортизація	20
Інші операційні витрати	60
Разом	351,84

При грамотному підході до цього питання можна досягти значної економії всіх видів ресурсів та знизити собівартість реалізованої продукції

підприємства з 0,965 до 0,90 грн. на 1 грн. реалізованої продукції.

Таким чином, собівартість реалізованої продукції (в умовах 2018 року – ціни, фізичний об'єм незмінні) мала би скласти:

$$84190 \cdot 0,81 = 75771 \text{ тис. грн.},$$

а економія, відповідно:

$$84190 - 75771 = 8419 \text{ тис. грн.}$$

На основі даних щодо витрат підприємства та економії від зниження собівартості продукції складемо прогнозну форму Звіту про фінансові результати підприємства (таблиця 3.4) для прогнозування розміру чистого прибутку, який ТОВ «Фармак» отримує в результаті впровадження запропонованих рекомендацій. Для співставності даних зробимо прогнозний в умовах господарської діяльності підприємства у 2018 році та зробимо порівняльний аналіз.

Таким чином, навіть враховуючи збільшення адміністративних витрат на суму витрат на забезпечення поточної роботи відділу інноваційного розвитку для ТОВ «Фармак» на 2019 рік, підприємства отримає чистий прибуток в розмірі 16409,97 тис. грн. Приріст чистого прибутку в свою чергу складе 4923,97 тис. грн.

Виходячи з цього, приріст чистого прибутку на 1 грн. витрат на утримання відділу складе:

$$4923,97 / 351,84 = 13,99 \text{ грн.}$$

А розглядаючи відношення всіх витрат на запровадження цього заходу до приросту чистого прибутку отримаємо:

$$4923,97 / 351,84 + 405 = 6,5 \text{ грн.}$$

Таблиця 3.4 – Звіт про фінансові результати підприємства на 2018 рік та прогнозовані дані ТОВ «Фармак»

Стаття	2018	прогноз	відхилення	
			тис. грн.	%
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, (товарів, робіт, послуг)	146030	146030	-	-
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	84190	75771	-8419	-10%
Валовий прибуток	61840	70259	8419	13,61
Інші операційні доходи	4586	4586	-	-
Адміністративні витрати	8032	8383,84	351,84	4,38
Витрати на збут	13375	13375	-	-
Інші операційні витрати	13333	13333	-	-
Фінансові результати від операційної діяльності	31686	39756	8067,16	25,46
Інші доходи	6984	6984	-	-
Фінансові витрати	7765	7765	-	-
Інші витрати	12087	12087	-	-
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	18818	26885,16	8067,16	42,87
Податок на прибуток	7332	10475	3143,18	42,87
Чистий прибуток (збиток)	11486	16409,97	4923,97	42,87

Отже від вкладення однієї гривні у цей проект ми отримаємо віддачу у розмірі 6,5 грн. приросту чистого прибутку.

Щодо оцінки ефективності в довгостроковій перспективі розглянемо їх з

точки зору стратегічних напрямів інноваційного розвитку підприємства, а саме: Реалізація проекту зі створення цеху виробництва твердих желатинових капсул на ТОВ «Фармак».

Ціль проекту: Організація виробництва з метою збільшення випуску готових лікарських засобів формі желатинових капсул, відповідність умов їх виробництва вимогам GMP, забезпечення потреби населення у високоякісній продукції і подальше зростання обсягів виробництва імпортозамінних препаратів, збереження та розширення ринку збуту в Україні та країнах СНД.

Потужність нового виробництва: до 1 млрд. капсул на рік.

Потужність виробництва в перший рік: 0,5 млрд. капсул на рік.

Орієнтовна вартість проекту: 30 млн. грн.

Робочі місця: +100 нових робочих місць.

Повний список устаткування і кількість необхідне для роботи лінії.

- 1) Алюмінієві форми для капсул - 1штука.
- 2) Баки для підготовки желатину - 1штука.
- 3) Допоміжний стіл - 6 штук.
- 4) Комп'ютерна контрольна панель - 1штука.
- 5) Машина для маркування капсул - 1штука.
- 6) Машина для складання капсул - 2 штуки.
- 7) Напівавтомат для фасовки порошків в капсулу - 1штука.
- 8) Твірна лінія - 1штука.
- 9) Сепаратор - 2 штуки.
- 10) Сепаратор капсул - 1штука.
- 11) Стіл перевірки якості капсул - 1штука.
- 12) Сушильна камера - 1штука.

Розрахуємо основні критерії ефективності проекту: чисту дисконтовану вартість (NPV), внутрішню норму рентабельності (IRR), дисконтований строк окупності (DPP) та індекс рентабельності (PI). Використання цих критеріїв ефективності інвестиційних проектів допоможе прийняти, схвалити або

змінити проект.

Для оцінки ефективності проектів застосовують методи оцінки ефективності проекту, засновані на дисконтованих оцінках, оскільки вони значно точніші, оскільки враховують різні види інфляції, зміни процентної ставки, норми прибутковості і т.д.

Мірою відповідальності при цьому виступає дисконтований коефіцієнт, що наводить фінансові показники, що розраховується для різних періодів часу, до зіставних значень.

Коефіцієнт дисконту визначається на кожен розрахунковий рік, розраховується по формулі (3.1).

$$\alpha_t = 1/(1 + E)^t, \quad (3.1)$$

де  $\alpha$  – коефіцієнт дисконту;

$E$  – норма дисконту, яка рівна сумі банківської ставки (в розрахунок переважно брати найбільш надійні банки), рівню інфляції і ризику проекту.

$t$  – період.

Тобто 0-й рік –  $E = 1 / (1+0,15)^0 = 1$ ;

1-й рік –  $E = 1 / (1+0,15)^1 = 0,8696$  і так далі.

Дисконтований грошовий потік розраховується як добуток ЧГП та коефіцієнту дисконту.

$NPV$  розраховується як сума різниць дисконтованого грошового потоку і  $NPV$  та дисконтованого грошового потоку, тобто 0-й рік  $NPV = 0$ -й рік дисконтованого грошового потоку, 1-й рік  $NPV = NPV$  за 0-й рік + дисконтований грошовий потік за 1-й рік, і так далі (таблиця 3.5).

Таблиця 3.5 – Розрахунок критеріїв економічної ефективності впровадження проекту

Рік	Витрати, тис. грн.	Дохід, тис. грн.	Коефіцієнт дисконту	Дисконтовані витрати	Дисконтований дохід	Дисконтований грошовий потік	Чистий кумулятивний ефект
0	200,00		1,000000	200,00	0,00	-200,00	-200,00
1	11700,00		0,869565	10173,91	0,00	-10173,91	-10373,91
2	6300,00		0,756144	4763,71	0,00	-4763,71	-15137,62
3	12000,00	12451,92	0,657516	7890,19	8187,34	297,15	-14840,47
4		16187,50	0,571753	0,00	9255,26	9255,26	-5585,22
5		16996,88	0,497177	0,00	8450,45	8450,45	2865,24
6		17846,72	0,432328	0,00	7715,63	7715,63	10580,86
7		26234,68	0,375937	0,00	9862,59	9862,59	20443,45
8		31481,61	0,326902	0,00	10291,39	10291,39	30734,85
9		37187,65	0,284262	0,00	10571,05	10571,05	41305,90
10		35177,51	0,247185	0,00	8695,34	8695,34	50001,24
Усього	30200,00	193564,47		23027,81	73029,05	50001,24	-

Також для розрахунку зробимо декілька припущень:

- дохід від впровадження проекту буде залежати від кількості капсул що виробляються і складатися з двох частин, перша – це власне продаж капсул стороннім покупцям, який буде складати 75% від всього обсягу виробництва, а друга – це використання 25% капсул власне підприємством ТОВ «Фармак», що дозволить йому додатково отримувати дохід від використання власних капсул, замість куплених у інших виробників, це дозволить економити до 30% вартості кожної капсули щорічно.
- вартість 1000 капсул, згідно з проведеним дослідженням на ринку складає 35 грн.
- вартість обладнання у впровадженні проекту складе 30% загальної суми витрат (обладнання буде закуплено на третій рік проекту), вся інша сума буде витрачена на будівництво цеху та запуск виробництва;
- будівництво цеху триватиме упродовж 2 роки, 65% вартості будівництва буде витрачено в перший рік, залишок у другий рік
- у нульовому році будуть здійснені затрати на проектування заводу та попередній аналіз ефективності проекту у розмірі 200 тис. грн.
- на установку обладнання та його наладку необхідно 4 місяці з часу його доставки.
- строк реалізації проекту умовно приймається за 10 років
- після трьох років виробництво починає більш повно освоювати виробничу потужність з максимальним її використанням в останній рік
- ціна товару кожного року напинаючи з четвертого збільшується на 5%.

Ефективність впровадження проекту розрахована в таблиці 3.6.

Чиста дисконтована вартість (*NPV*) – сума дисконтованих потоків, приведена до сьогоднішнього дня. Розраховується як залишок між всіма грошовими притоками та відтоками, сума яких приведена до початкового



моменту часу (наприклад до дати запуску проекту). Якщо  $NPV > 0$  – проект треба прийняти,  $NPV < 0$  – не приймати,  $NPV = 0$  – проект є не прибутковим, не збитковим [48, с.140]. В нашому випадку  $NPV = 50001,24$  тис. грн., тому проект прибутковий, його слід прийняти.

Таблиця 3.6 – Ефективність впровадження проекту

Показники	Нормативне значення	Значення
Чиста дисконтована вартість ( $NPV$ 10), тис. дол.	$> 0$	50001,24
Індекс рентабельності ( $PI$ 10)	$> 1$	1,66
Дисконтований строк окупності ( $DPP$ 10), років	$DPP \rightarrow \min$	5
Внутрішня норма рентабельності ( $IRR$ 10), %	$IRR \rightarrow \max$	51,93

Індекс рентабельності інвестицій Profitability Index ( $PI$ ) розраховується як відношення суми дисконтованих грошових потоків до початкових інвестицій. Якщо  $PI > 1$  – проект треба прийняти,  $PI < 1$  – не приймати,  $PI = 1$  – проект є не прибутковим, не збитковим [49, с.140]. В нашому випадку  $1,66 > 1$ , тому проект прибутковий, його слід прийняти.

Дисконтований строк окупності Discounted Payback Period ( $DPP$ ) – період часу, необхідний для того, щоб доходи, які генеруються інвестиціями, покрили витрати на інвестиції, при цьому враховується часова вартість грошей. Розраховується як відношення початкових інвестицій (витрат) до середнього дисконтованого грошового потоку. ( $DPP \rightarrow \min$ , чим швидше, тим краще) [50, с.282]. В нашому випадку дисконтований строк окупності визначено за допомогою чистого кумулятивного ефекту, він показує, що вже на 5 році

впровадження проекту дисконтований грошовий потік покритиме наші витрати. Тобто строк окупності визначимо як 5 років.

Внутрішня норма рентабельності Internal Rate of Return (*IRR*) розраховується як значення ставки дисконту, при якій  $NPV = 0$ . Як правило, значення *IRR* знаходяться за допомогою спеціалізованих програм. В MS Excel для розрахунку *IRR* використовуємо функцію =ВСД().(*IRR* -> max), якщо  $IRR >$  суми витрат на проект – проект треба прийняти,  $IRR <$  суми витрат на проект – не приймати,  $IRR =$  суми витрат на проект – проект є не прибутковим, не збитковим [51, с.77]. В нашому випадку використаємо підбір чисел за допомогою Microsoft Excel і отримаємо, що  $IRR = 51,93\%$ , проект прибутковий, його слід прийняти. Тобто навіть при складних фінансових умовах цей проект здатен приносити прибуток після своєї реалізації.

Можна зробити висновок, що створення цеху виробництва твердих желатинових капсул на ТОВ «Фармак» є прибутковим, як видно з таблиці 3.6. Всі його показники вище нормативних, це свідчить про ефективність проекту. Це позитивно відобразиться на діяльності ТОВ «Фармак»

Усі локальні і особливо глобальні, нововведення різної спрямованості можуть забезпечувати максимально можливий прогресивний вплив на виробництво за умови, якщо вони використовуються підприємствами постійно, комплексно і гармонійно.

Підприємству ТОВ «Фармак», на самперед, необхідно для перспективного інноваційно-інвестиційного розвитку реалізувати такі напрями:

- вдосконалити організаційну структуру управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства у вигляді виділення окремого відділу, який цілеспрямовано та систематично буде займатися питаннями створення та реалізації інноваційно-інвестиційного портфелю та іншими завданнями інноваційного розвитку;

розробки загальної стратегії розвитку не менше ніж на 5 років, яка

обов'язково повинна включати в себе інноваційно-інвестиційну складову, наприклад, розширення асортименту продукції та завоювання нових покупців через впровадження у виробництво використання технології твердих желатинових капсул.

Відділ інноваційного розвитку, на нашу думку, на ТОВ «Фармак» має здійснювати такі основні функції:

- організацію і координацію робіт усіх служб з розробки плану організаційного і технічного розвитку підприємства, в тому числі інноваційної діяльності підприємства;

- підбір тематики науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт разом з підрозділами ТОВ з упровадження у виробництво передових досягнень науки і техніки, прогресивних технологій, механізації й автоматизації виробничих процесів;

- вибір напрямків інноваційної діяльності ТОВ на перспективу та формування інноваційного портфелю проектів;

- організацію системи збору інноваційних ідей сприяння раціоналізаторству і винахідництву, організацію допомоги в оформленні і технічному відновленні пропозиції і винаходів раціоналізаторам і винахідникам за рахунок методичного керівництва раціоналізаторською діяльністю підприємства ТОВ;

- складання і представлення керівництву ТОВ на підтвердження кошторису витрат на розробку й освоєння прогресивних технологій, а також на проведення робіт з раціоналізаторської і винахідницької діяльності, контроль витрати засобів у межах затвердженого кошторису;

- реєстрацію, облік і збереження оригіналів охоронних документів на винаходи, промислові зразки, корисні моделі, знаки товарів і послуг, патентовласником яких є ТОВ.

Приблизний оптимальний склад відділу інноваційного розвитку та його чисельність, на наш погляд, наступні:

- 1) начальник відділу;

2) спеціаліст по формуванню та роботі з портфелем інноваційних проектів;

3) спеціаліст по роботі з раціональними пропозиціями та в сфері охорони інтелектуальних прав;

4) спеціаліст з економічного обґрунтування напрямів інноваційного розвитку, інноваційних проектів.

Крім створення відділу, ми вважаємо важливим стратегічним напрямом інноваційного розвитку ТОВ «Фармак» на найближчі 5 років повинно стати розширення асортименту продукції та завоювання нових покупців через використання технології твердих желатинових капсул, які будуть виготовлятися підприємством власними силами. Але розробкою та впровадженням цього напрямку інноваційно-інвестиційної діяльності також повинен займатися відділ інноваційного розвитку підприємства.

Зацікавленість у виробництві желатинових капсул пояснюється ринковими трендами, їх високою біодоступністю, цілою низкою переваг для споживача: вони мають гарний зовнішній вигляд; легко проковтуються; проникні для травних соків; лікувальна дія виявляється через 5—10 хв. після введення; оболонка з желатину непроникна для летких рідин, газів, кисню повітря (що дуже важливо для зберігання засобів, які легко окислюються); уміщення в оболонку зручне для відпуску речовин, що мають барвний ефект або неприємний смак і запах, оскільки руйнування її і вивільнення діючих речовин відбувається в певному відділі шлунково-кишкового тракту. Перевагами даної упаковки є не тільки збільшення задоволеності клієнтів, а й збільшення продажів продукції, що збільшить маркетинговий потенціал та інноваційну активність підприємства в цілому.

Ефективність від організації відділу інноваційного розвитку для ТОВ «Фармак» необхідно розраховувати в краткостроковій (тактичний рівень) та довгостроковій (стратегічний рівень) перспективі. При цьому в довгостроковій перспективі при розрахунку необхідно враховувати результати

реалізації стратегічного напрямку інноваційно-інвестиційної діяльності для ТОВ «Фармак» - створення виробництва твердих желатинових капсул

В короткостроковій перспективі ефективність від організації відділу інноваційного розвитку може бути досягнута за рахунок стимулювання раціоналізаторської ініціативи персоналу підприємства по схемі «з низу до гори» та її спрямованості на ресурсозбереження. При грамотному підході до цього питання можна досягти значної економії всіх видів ресурсів та знизити собівартість реалізованої продукції підприємства до 0,81 грн. на 1 грн. реалізованої продукції.

Таким чином, собівартість реалізованої продукції (в умовах 2018 року – ціни, фізичний об'єм незмінні) мала би скласти 84190 тис. грн., а економія, відповідно,  $84190 - 75771 = 8419$  тис. грн.

На основі даних щодо витрат підприємства на організацію відділу та економії від зниження собівартості продукції нами було складено прогнозну форму Звіту про фінансові результати підприємства, яка дозволила прогнозувати розмір чистого прибутку, який ТОВ «Фармак» отримує в результаті впровадження запропонованих рекомендацій. Для співставності даних прогноз було зроблено в умовах господарської діяльності підприємства у 2018 році. Таким чином, враховуючи збільшення адміністративних витрат на суму витрат на забезпечення поточної роботи відділу інноваційного розвитку для ТОВ «Фармак» у 2019 році приріст чистого прибутку складе 4923,97 тис. грн. Виходячи з цього, приріст чистого прибутку на 1 грн. витрат на утримання відділу складе:  $4923,97 / 351,84 = 13,99$  грн. А розглядаючи відношення всіх витрат на запровадження цього заходу до приросту чистого прибутку отримаємо:  $4923,97 / 351,84 + 405 = 6,5$  грн.

Оцінка ефективності від організації відділу інноваційного розвитку в довгостроковій перспективі було розглянуто з точки зору стратегічних напрямів інноваційного розвитку підприємства, а саме реалізації інноваційного

проекту з створення цеху виробництва твердих желатинових капсул на ТОВ «Фармак»

Критерії ефективності проекту будуть наступні:

$NPV = 50001,24$  тис. грн.

$IP = 1,66 > 1$ .

$DPP = 5$  років.

$IRR = 51,93$ .

Всі показники ефективності проекту свідчать про його ефективність, а його реалізація позитивно відобразиться на діяльності ТОВ «Фармак».

Висновки до 3 розділу

Підприємству ТОВ «Фармак», на сам перед, необхідно для перспективного інноваційно-інвестиційного розвитку реалізувати такі напрями:

– вдосконалити організаційну структуру управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства у вигляді виділення окремого відділу, який цілеспрямовано та систематично буде займатися питаннями створення та реалізації інноваційно-інвестиційного портфелю та іншими завданнями інноваційного розвитку;

– розробки загальної стратегії розвитку не менше ніж на 5 років, яка обов'язково повинна включати в себе інноваційно-інвестиційну складову, наприклад, розширення асортименту продукції та завоювання нових покупців через впровадження у виробництво використання технології твердих желатинових капсул.

Відділ інноваційного розвитку, на нашу думку, на ТОВ «Фармак» має здійснювати такі основні функції:

– організацію і координацію робіт усіх служб з розробки плану організаційного і технічного розвитку підприємства, в тому числі інноваційної діяльності підприємства;

– підбір тематики науково-дослідних і дослідно-конструкторських

робіт разом з підрозділами ТОВ з упровадження у виробництво передових досягнень науки і техніки, прогресивних технологій, механізації й автоматизації виробничих процесів;

- вибір напрямків інноваційної діяльності ТОВ на перспективу та формування інноваційного портфелю проектів;

- організацію системи збору інноваційних ідей сприяння раціоналізаторству і винахідництву, організацію допомоги в оформленні і технічному відновленні пропозиції і винаходів раціоналізаторам і винахідникам за рахунок методичного керівництва раціоналізаторською діяльністю підприємства ТОВ;

- складання і представлення керівництву ТОВ на підтвердження кошторису витрат на розробку й освоєння прогресивних технологій, а також на проведення робіт з раціоналізаторської і винахідницької діяльності, контроль витрати засобів у межах затвердженого кошторису;

- реєстрацію, облік і збереження оригіналів охоронних документів на винаходи, промислові зразки, корисні моделі, знаки товарів і послуг, патентовласником яких є ТОВ.

Приблизний оптимальний склад відділу інноваційного розвитку та його чисельність, на наш погляд, наступні:

- 1) начальник відділу;

- 2) спеціаліст по формуванню та роботі з портфелем інноваційних проектів;

- 3) спеціаліст по роботі з раціональними пропозиціями та в сфері охорони інтелектуальних прав;

- 4) спеціаліст з економічного обґрунтування напрямів інноваційного розвитку, інноваційних проектів.

Крім створення відділу, ми вважаємо важливим стратегічним напрямом інноваційного розвитку ТОВ «Фармак» на найближчі 5 років повинно стати розширення асортименту продукції та завоювання нових покупців через використання технології твердих желатинових капсул, які будуть

виготовлятися підприємством власними силами.

Зацікавленість у виробництві желатинових капсул пояснюється ринковими трендами, їх високою біодоступністю, цілою низкою переваг для споживача: вони мають гарний зовнішній вигляд; легко проковтуються; проникні для травних соків; лікувальна дія виявляється через 5—10 хв. після введення; оболонка з желатину непроникна для летких рідин, газів, кисню повітря (що дуже важливо для зберігання засобів, які легко окислюються); уміщення в оболонку зручне для відпуску речовин, що мають барвний ефект або неприємний смак і запах, оскільки руйнування її і вивільнення діючих речовин відбувається в певному відділі шлунково-кишкового тракту. Перевагами даної упаковки є не тільки збільшення задоволеності клієнтів, а й збільшення продажів продукції, що збільшить маркетинговий потенціал та інноваційну активність підприємства в цілому.

Ефективність від організації відділу інноваційного розвитку для ТОВ «Фармак» необхідно розраховувати в краткостроковій (тактичний рівень) та довгостроковій (стратегічний рівень) перспективі. При цьому в довгостроковій перспективі при розрахунку необхідно враховувати результати реалізації стратегічного напрямку інноваційно-інвестиційної діяльності для ТОВ «Фармак» - створення виробництва твердих желатинових капсул

В короткостроковій перспективі ефективність від організації відділу інноваційного розвитку може бути досягнута за рахунок стимулювання раціоналізаторської ініціативи персоналу підприємства по схемі «з низу до гори» та її спрямованості на ресурсозбереження. При грамотному підході до цього питання можна досягти значної економії всіх видів ресурсів та знизити собівартість реалізованої продукції підприємства до 0,81 грн. на 1 грн. реалізованої продукції.

Таким чином, собівартість реалізованої продукції (в умовах 2018 року – ціни, фізичний об'єм незмінні) мала би скласти 84190 тис. грн., а економія, відповідно,  $84190 - 75771 = 8419$  тис. грн.



На основі даних щодо витрат підприємства на організацію відділу та економії від зниження собівартості продукції нами було складено прогнозну форму Звіту про фінансові результати підприємства, яка дозволила прогнозувати розмір чистого прибутку, який ТОВ «Фармак» отримує в результаті впровадження запропонованих рекомендацій. Для співставності даних прогноз було зроблено в умовах господарської діяльності підприємства у 2018 році. Таким чином, враховуючи збільшення адміністративних витрат на суму витрат на забезпечення поточної роботи відділу інноваційного розвитку для ТОВ «Фармак» у 2019 році приріст чистого прибутку складе 4923,97 тис. грн. Виходячи з цього, приріст чистого прибутку на 1 грн. витрат на утримання відділу складе:  $4923,97/351,84=13,99$  грн. А розглядаючи відношення всіх витрат на запровадження цього заходу до приросту чистого прибутку отримаємо:  $4923,97/351,84+405 = 6,5$  грн.

Оцінка ефективності від організації відділу інноваційного розвитку в довгостроковій перспективі було розглянуто з точки зору стратегічних напрямів інноваційного розвитку підприємства, а саме реалізації інноваційного проекту з створення цеху виробництва твердих желатинових капсул на ТОВ «Фармак». Всі показники ефективності проекту свідчать про його ефективність, а його реалізація позитивно відобразиться на діяльності ТОВ «Фармак».

## ВИСНОВКИ

Проведене дослідження показало, що найбільш вдалим, з нашої точки зору, є таке визначення інноваційно-інвестиційної діяльності: це економіко-соціально-правова категорія, що відображає комплекс практичних заходів щодо використання інтелектуальної праці, результати якої виражені в новому (раніше не відомому) або вдосконаленні існуючих властивостях об'єкта при залученні інвестиційних ресурсів з метою отримання прибутку та іншого позитивного ефекту (соціального, екологічного та інше)».

На характерні особливості цієї економічної категорії великий вплив мають сутність таких понять, як: «інвестиційна діяльність» та «інноваційна діяльність», - їх взаємозв'язок та розбіжності. Аналіз показав, що ці два поняття мають багато спільного щодо спрямованості, правової основи, характеристик термінів вкладання коштів, системності. Але має місце і велика кількість відмінних рис. Так інноваційна діяльність є більш ризиковою, але її впровадження дозволяє підприємству наростити основний капітал, сприяє подоланню кризових явищ в діяльності підприємства та в умовах успішної реалізації отримати надприбуток. Все це вимагає від сучасного підприємства в умовах мінливого зовнішнього середовища та підвищення рівня конкуренції як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках, приділяти велику увагу якості та інноваційності інвестицій, а саме: розробці та обґрунтуванню перспективних напрямів інноваційно-інвестиційної діяльності.

Узагальнення проведеного дослідження дозволило виділити в якості основних факторів, що впливають на розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства:

- 1) зовнішні фактори, а саме інвестиційний клімат та державна політика в сфері інновацій;
- 2) внутрішній фактор - інноваційний потенціал.

Щодо стану державної політики в сфері інновацій як зовнішнього фактору, що впливають на інноваційно-інвестиційний розвиток підприємств,

треба зазначити, що в Україні наявні наступні проблеми: неузгодженість законодавства в інноваційній та інвестиційній сфері; значне зниження інноваційної активності підприємств та загальне погіршення інноваційної культури суспільства; неефективність механізмів правового захисту інтелектуальної власності; не створено належної системи прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку; поширення практики ігнорування законодавства або призупинення дії статей законів, які стосувалися фінансової підтримки інноваційної діяльності.

В роботі за об'єкт дослідження було обрано підприємство ТОВ «Фармак». Основним видом її діяльності є виробництво та реалізація лікарської продукції (лікарські засоби у формі таблеток і капсул, рідкі стерильні лікарські засоби у формі шприц - тубиків і тубик - крапельниць), медичного закису азоту (N<sub>2</sub>O). Структура виробництва є аналогічною і складається з виробництв твердих лікарських у формі таблеток і капсул, рідких стерильних лікарських засобів у формі шприц - тубиків і тубик і виробництва медичного закису азоту.

Завдяки якісно налагодженому виробничому процесу та використанню сучасних технологій річний оборот компанії за 2017 рік склав 150 млн. гривень, а вже в 2018 рік - 163,4 млн. гривень, що в порівнянні з 2017 становить 133,3 %. За 20 років присутності на вітчизняному ринку лікарських засобів компанія змогла затвердити і зайняти міцні позиції на ринку української фармацевтики. Її препарати поставляються в більш ніж 40 країн світу.

Аналіз основних показників інноваційної діяльності підприємства показує, що підприємство є інноваційно-активним так як постійно нарощує обсяги персоналу, який займається розробками інновацій.

Основні витрати на інновації припадають на відділ головного технолога, тобто це інновації у сфері технологій, а найменше витрат здійснюється у відділі головного інженера. На другому місці знаходяться витрати на відділ головного енергетика, що підтверджується введеними інноваціями з економії енергетичних ресурсів, які були здійснені на підприємстві в останні періоди.

Аналіз матеріально-технічної бази підприємства показав, що вартість всіх основних засобів на кінець періоду становила 28536 тис. грн. Основні засоби виробничого призначення становили 28154,7 тис. грн. або 98,66 % від загальної вартості, а невиробничі - 381,3 тис. грн., тобто 1,34% від загальної вартості. Всі основні засоби є власністю підприємства і не беруться в оренду у сторонніх організацій.

В основних засобах виробничого призначення найбільшу частку склали машини та обладнання, які протягом досліджуваного періоду зросли в абсолютному виразі, але трохи зменшились у відносному з 66,61% до 60,60 %. Вартість та частка будівлі та споруди, транспортних засобів мала тенденцію до збільшення як в абсолютному, так і у відносному значенні.

Вартість основних засобів за 2017 рік (у 2018 році відмова від форми 5) збільшилась на 26596 тис. грн. Було придбано основних засобів на суму 31711 тис. грн., із котрих припадає на будівлі та споруди – 7362 тис. грн., машини та обладнання – 17609 тис. грн..

Вибуло основних засобів на суму 5114 тис. грн., із котрих припадає на будівлі та споруди – 3472,0 тис. грн., машини та обладнання – 1558,0 тис. грн..

Коефіцієнт оновлення у 2017 році склав 3,7 %, вибуття – 0,62 %. Коефіцієнт використання – 90%. Коефіцієнт зносу у 2017 році склав: будинки, споруди – 27,4%; машини та обладнання – 44,6%; транспорт – 29,75%; інші – 40,1%. Така динаміка свідчить про відсутність на підприємстві застарілого обладнання і його постійне оновлення. та майже повне використання.

Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу за 2018 рік склала 274 осіб, середня чисельність позаштатних працівників, та осіб, які працюють за сумісництвом – 10 осіб, чисельність працівників, які працюють на умовах неповного робочого часу (дня, тижня) – 2 осіб. Фонд оплати праці за 2018 рік – 20480 тис. грн. Фонд оплати праці звітного періоду збільшився відносно попереднього періоду на 17,21% (2019рік – 17473 тис. грн.). Аналіз кількісного складу показав, що керівники з групи категорії персоналу зменшились у 2018 році на 5,88% або на 2 керівника, а в 2017 році порівняно з

2019 роком зростали на 13,33%. Чисельність службовців за аналізований період збільшувалась спочатку на 3, а потім на 1 особі в 2017 і 2018 роках відповідно. Робітників зменшилась на 3,13% порівняно з 2017 роком, що складає 6 чоловік у абсолютному вираженні. Структура персоналу за 2019-2018 рік була майже сталою.

Аналіз показників освіти персоналу показав, що велика частка персоналу – більше 50%, має високий рівень освіти (вища та неповна вища освіта), що свідчить про високу якість персоналу з точки зору потенційних можливостей інноваційного розвитку підприємства.

Для визначення рівня платоспроможності підприємства та наявності вільних фінансових ресурсів на ньому, ми провели аналіз ліквідності підприємства, який показав, що майже всі її показники на ньому знаходяться у межах нормативних значень (крім показника абсолютної ліквідності), але мають негативну динаміку до зменшення, що є тривожним для підприємства. Показники ж фінансової незалежності, натомість мають тенденцію до покращення упродовж аналізованого періоду у значно перевищують нормативні значення.

Підсумовуючи результати проведених досліджень, ми провели інтегральну оцінку інноваційно-інвестиційного потенціалу ТОВ «Фармак», що визначила його як підприємство з середнім рівнем активності. В кінці нашого дослідження нами було проведено ґрунтовний аналіз підприємства з використанням методу SWOT – аналізу, підсумовуючи проведену оцінку, треба наголосити, що на підприємстві не сформовано системи управління інноваційно-інвестиційним розвитком, що потребує негайного усунення як суттєвий недолік загальної системи управління підприємством та фактора, що негативно впливає на ефективність господарської діяльності ТОВ «Фармак».

Підприємству ТОВ «Фармак», на сам перед, необхідно для перспективного інноваційно-інвестиційного розвитку реалізувати такі напрями:

- вдосконалити організаційну структуру управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства у вигляді виділення окремого відділу,

який цілеспрямовано та систематично буде займатися питаннями створення та реалізації інноваційно-інвестиційного портфелю та іншими завданнями інноваційного розвитку;

– розробки загальної стратегії розвитку не менше ніж на 5 років, яка обов'язково повинна включати в себе інноваційно-інвестиційну складову, наприклад, розширення асортименту продукції та завоювання нових покупців через впровадження у виробництво використання технології твердих желатинових капсул.

Відділ інноваційного розвитку, на нашу думку, на ТОВ «Фармак» має здійснювати такі основні функції:

– організацію і координацію робіт усіх служб з розробки плану організаційного і технічного розвитку підприємства, в тому числі інноваційної діяльності підприємства;

– підбір тематики науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт разом з підрозділами ТОВ з упровадження у виробництво передових досягнень науки і техніки, прогресивних технологій, механізації й автоматизації виробничих процесів;

– вибір напрямків інноваційної діяльності ТОВ на перспективу та формування інноваційного портфелю проектів;

– організацію системи збору інноваційних ідей сприяння раціоналізаторству і винахідництву, організацію допомоги в оформленні і технічному відновленні пропозиції і винаходів раціоналізаторам і винахідникам за рахунок методичного керівництва раціоналізаторською діяльністю підприємства ТОВ;

– складання і представлення керівництву ТОВ на підтвердження кошторису витрат на розробку й освоєння прогресивних технологій, а також на проведення робіт з раціоналізаторської і винахідницької діяльності, контроль витрати засобів у межах затвердженого кошторису;

– реєстрацію, облік і збереження оригіналів охоронних документів на винаходи, промислові зразки, корисні моделі, знаки товарів і послуг,

патентовласником яких є ТОВ.

Приблизний оптимальний склад відділу інноваційного розвитку та його чисельність, на наш погляд, наступні:

- 1) начальник відділу;
- 2) спеціаліст по формуванню та роботі з портфелем інноваційних проектів;
- 3) спеціаліст по роботі з раціональними пропозиціями та в сфері охорони інтелектуальних прав;
- 4) спеціаліст з економічного обґрунтування напрямів інноваційного розвитку, інноваційних проектів.

Крім створення відділу, ми вважаємо важливим стратегічним напрямом інноваційного розвитку ТОВ «Фармак» на найближчі 5 років повинно стати розширення асортименту продукції та завоювання нових покупців через використання технології твердих желатинових капсул, які будуть виготовлятися підприємством власними силами.

Ефективність від організації відділу інноваційного розвитку для ТОВ «Фармак» необхідно розраховувати в краткостроковій (тактичний рівень) та довгостроковій (стратегічний рівень) перспективі. При цьому в довгостроковій перспективі при розрахунку необхідно враховувати результати реалізації стратегічного напрямку інноваційно-інвестиційної діяльності для ТОВ «Фармак» - створення виробництва твердих желатинових капсул

В короткостроковій перспективі ефективність від організації відділу інноваційного розвитку може бути досягнута за рахунок стимулювання раціоналізаторської ініціативи персоналу підприємства по схемі «з низу до гори» та її спрямованості на ресурсозбереження. При грамотному підході до цього питання можна досягти значної економії всіх видів ресурсів та знизити собівартість реалізованої продукції підприємства до 0,81 грн. на 1 грн. реалізованої продукції.

Таким чином, собівартість реалізованої продукції (в умовах 2018 року –

ціни, фізичний об'єм незмінні) мала би скласти 84190 тис. грн., а економія, відповідно,  $84190 - 75771 = 8419$  тис. грн.

На основі даних щодо витрат підприємства на організацію відділу та економії від зниження собівартості продукції нами було складено прогнозну форму Звіту про фінансові результати підприємства, яка дозволила прогнозувати розмір чистого прибутку, який ТОВ «Фармак» отримує в результаті впровадження запропонованих рекомендацій. Для співставності даних прогноз було зроблено в умовах господарської діяльності підприємства у 2018 році. Таким чином, враховуючи збільшення адміністративних витрат на суму витрат на забезпечення поточної роботи відділу інноваційного розвитку для ТОВ «Фармак» у 2019 році приріст чистого прибутку складе 4923,97 тис. грн. Виходячи з цього, приріст чистого прибутку на 1 грн. витрат на утримання відділу складе:  $4923,97 / 351,84 = 13,99$  грн. А розглядаючи відношення всіх витрат на запровадження цього заходу до приросту чистого прибутку отримаємо:  $4923,97 / 351,84 + 405 = 6,5$  грн.

Оцінка ефективності від організації відділу інноваційного розвитку в довгостроковій перспективі було розглянуто з точки зору стратегічних напрямів інноваційного розвитку підприємства, а саме реалізації інноваційного проекту з створення цеху виробництва твердих желатинових капсул на ТОВ «Фармак». Всі показники ефективності проекту свідчать про його ефективність, а його реалізація позитивно відобразиться на діяльності ТОВ «Фармак».



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лобас І.В. Особливості інноваційно-інвестиційної політики України. URL : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Lobas.pdf>.
2. Череп А.В. Теоретичні аспекти формування інноваційно-інвестиційної діяльності. *Інноваційна економіка*. 2012. № 17. С.154-158.
3. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р. (із змінами та доповненнями) .Відомості Верховної Ради України. 1991. № 38.– с. 188
4. Золотогоров В. Г. Инвестиционное проектирование: учебник. Минск : ИИ «Перспектива», 2007. 463 с.
5. Идрисов А. Б. Планирование и анализ эффективности инвестиций : ученик. Москва, 1995 160 с.
6. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент : учебный курс. Москва : Эльга, Ника-Центр, 2009. 448 с.
7. Кравченко Н.А. Інвестиційна складова інноваційного розвитку. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013. № 5. С. 23-27.
8. Глухова С. Сучасні підходи до визначення сутності інновації *Економічний аналіз* : збірник наукових праць. Тернопіль : ДВНЗ ТНЕУ, 2010. Вип. 3(19). С. 82-84.
9. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : навчальний посібник]. Ктїв : ДВНЗ КНЕУ, 2003. 504 с.
10. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент : теорія і практика в умовах трансформації економіки : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2014. 448 с.
11. Чумак О.В. Соціально-філософський аналіз поняття «інновація» та «інноваційна діяльність». *Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії*. URL : [http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/znpvgvzdia/2011\\_36/pdf\\_36/VISNIK\\_36\\_14.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpvgvzdia/2011_36/pdf_36/VISNIK_36_14.pdf).

12. Дідченко О.І. Сутність та класифікація інновацій. *Економічний вісник Запорізької державної академії*. 2014. № 4. С. 48-58.
13. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : навч. посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2011. URL : [http://pidruchniki.ws/15840720/investuvannya/investitsiyna\\_diyalnist\\_-\\_mayorova\\_tv](http://pidruchniki.ws/15840720/investuvannya/investitsiyna_diyalnist_-_mayorova_tv).
14. Поліщук О.О. Сутність поняття «інноваційна діяльність» як соціально-економічної категорії. *Економічний вісник Донбасу*. 2012. №3(21). – С.169-171. URL : [http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/evd/2012\\_3/35.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/evd/2012_3/35.pdf).
15. Щодо доцільності запровадження податкових механізмів стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку в Україні URL : <http://www.niss.gov.ua/articles/1315/>.
16. Мороз Е.Г. Інноваційно-інвестиційний розвиток підприємств сфери водного господарства України. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування*. 2014 р. № 3(59). С. 172-179. URL : <http://old.nuwm.rv.ua/methods/asp/vd1/Ve5922.pdf>.
17. Гончарова М.Л. Інноваційно-інвестиційна модель розвитку підприємств цукробурякового комплексу. URL: [http://www.uabs.edu.ua/images/stories/docs /K\\_M/Honcharova\\_4.pdf](http://www.uabs.edu.ua/images/stories/docs /K_M/Honcharova_4.pdf).
18. Кучерявенко С.Ю. Сутність інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств сфери послуг. *Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2014.– Вип. 2. Т. 1. С. 44-47. URL: <http://journals.uran.ua/index.php/2225-6407/article/view/6530/5689>.
19. Абротіна А.В. Аналіз фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств України . *Вісник СумДУ. Серія «Економіка»*. 2014. № 3. С. 83-90. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/29740/1/Abryutina.pdf>.
20. Петухова О.М., Сілакова Г.В. Оцінка інноваційної позиції підприємств. URL : <http://dspace.nuft. /bitstream/123456789/10156/1/16.pdf>.

21. Чумак Л.Ф. Сучасні тенденції розвитку підприємств. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка»*. 2014. № 6. С. 47-52. URL : <http://www.vestnikdnu.com.ua/archive/201464/chumak.html>.
22. Сидоренко В. Інноваційний шлях розвитку економіки України очима практика. *Інтелектуальна власність*. 2013. № 9, С. 24-33.
23. Стратегія інноваційного розвитку України на 2012–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. URL : <http://kno.rada.gov.ua/>.
24. Мороз Ю.В. Інвестиційний клімат в Україні та діяльність міжнародних фінансових організацій із його поліпшення. *Вісник Вінницького політехнічного інституту*. 2015. №3. С. 28-34.
25. Аналіз індексу інвестиційної привабливості України, за дослідженням ЄБА 2014-2019 (IV квартал). URL: <http://infolight.org.ua/content/analiz-indeksu-investiciynoyi-privablivosti-v-ukrayini-za-doslidzhennyam-ieba-2010-2015-iv-kvartal>.
26. Ярмач О. Инвестиционный климат Украины 2016-18 : прогнозы экспертов. *Електронне видання Prostobiz.ua*. URL : [http://www.prostobiz.ua/finansy/investment/stati/investitsionnyu\\_klimat\\_ukrainy\\_2014\\_15\\_godov\\_i\\_assotsiatsiya\\_s\\_es\\_prognozy\\_ekspertov](http://www.prostobiz.ua/finansy/investment/stati/investitsionnyu_klimat_ukrainy_2014_15_godov_i_assotsiatsiya_s_es_prognozy_ekspertov).
27. Гриньова В.М. Інвестування: навч. посіб. Київ : ЦНЛ, 2010 р. 354 с.
28. Ніколайчук Н.В. Сучасний стан та перспективи інноваційного розвитку промислових підприємств. URL : <http://nikolaychuk.at.ua/news/2012-11-17-52>.
29. Коюда В.О. Інвестування : навч. посіб. Київ, 2017. 480 с.
30. Мойсеєнко І.П. Інвестування: навч. посіб. Київ, 2006. 376 с.
31. Шкарупа О.В. Визначення основних факторів розвитку підприємства як відкритої станціонарної системи URL: <http://ua.convdocs.org/docs/index-119760.html>.
32. Далик В.П. Інноваційно-інвестиційний розвиток вітчизняних підприємств - шлях до подолання економічної кризи. URL: <http://ena.lp.edu.ua>.

33. Боярко І.М. Інвестиційний аналіз : посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 400с.
34. Пронишин А. Стратегия и SWOT-анализ как инструмент стратегического менеджмента. URL: <http://www.apteka.ua/article/129058?print=1>.
35. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: учебник. Москва : ИНФРА-М, 2016. 320 с.
36. Малюта Л. Оцінювання рівня інноваційного розвитку промислового підприємства. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2013. Вип. 1 (4). URL : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/11mlyrpp.pdf>.
37. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент: підручник. Суми : ВТД «Університетська книга», 2012. 334 с.
38. Оценка инновационного потенциала предприятия: URL : <http://www.inno.kharkov.ua/wp-content/uploads/2011/08/metodika.doc>.
39. Йохна М.А. Економіка і організація інноваційної діяльності : навчальний посібник. Київ : Видавничий центр «Академія», 2005. 400 с.
40. Офіційний сайт ТОВ «ФАРМАК». URL: <http://farmak.com.ua/>.
41. Офіційний сайт Державної комісії по цінним паперам і фондовому ринку. URL : <http://www.smida.gov.ua/db/emitent/>.
42. Офіційні статистичні данні Держкомстату України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
43. Фармацевтична промисловість України. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/prom/ukr/26.html>.
44. Фармацевтична галузь України : інфографіка. URL: [http://www.ukrinform.ua/ukr/news/farmatsevtichna\\_galuz\\_ukraini\\_infografika\\_1865](http://www.ukrinform.ua/ukr/news/farmatsevtichna_galuz_ukraini_infografika_1865)
45. Костюк Г.В. Конкуренентоспроможність фармацевтичної промисловості України. *Ефективна економіка*. URL :<http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2547>.
46. Рогоза М.Є. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми : монографія. Полтава : РВВ ПУЕТ, 2017. 136 с.

47. Промышленная технология лекарств: электронный підручник. URL : [http://ztl.nuph.edu.ua/html/medication/chapter16\\_01.html](http://ztl.nuph.edu.ua/html/medication/chapter16_01.html).
48. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: підручник. Київ : Либідь, 2016. 480с.
49. Гетьман О.О. Економіка підприємства: навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 488с.
50. Рижиков В.С. , Яковенко М.М, Латишева О.В. Проектний аналіз: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 384с.
51. Зянько В.В. Інноваційне підприємство : сутність, механізм і форми розвитку : монографія . Вінниця : УНІВЕРСУМ Вінниця, 2010. 397 с.
52. Дробишева О.О., Мошенський І.О. Розвиток інноваційно-інвестиційного процесу підприємництва в сучасних умовах. Економіка підприємництва: сучасні проблеми теорії та практики: матер. 8-ї Міжн. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Одеса, 13-14 вер. 2019 р.). Одеса. 2019. С. 77-79.

## ДОДАТОК А

Таблиця А.1 – Аналіз балансу підприємства за 2016-2018 роки

Актив	Код рядка	На початок 2016 року	На кінець 2016 року	На початок 2017 року	На кінець 2017 року	На початок 2018 року	На кінець 2018 року	Відхилення			
								абс.	абс.	%	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>I. Необоротні активи</b>											
Нематеріальні активи:	1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00	0,00
первісна вартість	1001	12	12	12	12	12	12	0	0	0,00	0,00
накопичена амортизація	1002	12	12	12	12	12	12	0	0	0,00	0,00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	227	1723	1723	4086	4086	34609	2363	30523	137,14	747,01
Основні засоби:	1010	14971	18348	18348	28384	28384	63995	10036	35611	54,70	125,46
первісна вартість	1011	16898	22466	22466	35810	35810	102452	13344	66642	59,40	186,10
знос	1012	1927	4118	4118	7426	7426	38457	3308	31031	80,33	417,87
Усього за розділом I	1095	15198	20071	20071	32470	32470	98604	12399	66134	61,78	203,68
<b>II. Оборотні активи</b>											
Виробничі запаси	1101	12600	20819	20819	18283	18283	20859	-2536	2576	-12,18	14,09
Незавершене виробництво	1102	1061	3858	3858	2680	2680	1269	-1178	-1411	-30,53	-52,65
Готова продукція	1103	3310	8864	8864	9093	9093	5621	229	-3472	2,58	-38,18
Товари	1104	43	187	187	634	634	149	447	-485	239,04	-76,50
Поточні біологічні активи	1110	1	5	5	5	5	5	0	0	0,00	0,00

## Продовження додатку А

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	10691	9240	9240	21164	21164	39052	11924	17888	129,05	84,52
Дебіторська заборгованість за розрахунками: 1											
з бюджетом	1135	1237	1752	1752	2360	2360	2002	608	-358	34,70	-15,17
за виданими авансами	1130	2644	6201	6201	6304	6304	13243	103	6939	1,66	110,07
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	26071	24003	24003	24179	24179	13954	176	-10225	0,73	-42,29
Поточні фінансові інвестиції	1160	123	9363	9363	3347	3347	3347	-6016	0	-64,25	0,00
Гроші та їх еквіваленти	1165	51951	94682	94682	349	349	79	-94333	-270	-99,63	-77,36
Інші оборотні активи	1190	2483	2770	2770	2971	2971	4422	201	1451	7,26	48,84
Усього за розділом II	1195	112215	181744	181744	91369	91369	104949	-90375	13580	-49,73	14,86
Витрати майбутніх періодів		0	341	341	518	518	947	177	429	51,91	82,82
Баланс	1300	127413	202156	202156	124357	124357	203553	-77799	79196	-38,48	63,68
Пасив											
I. Власний капітал											
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	108500	108500	108500	110500	110500	110500	2000	0	1,84	0,00
Капітал у дооцінках	1405						34368	0	34368	0,00	0,00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-8156	-16853	-16853	-43795	-43795	-32776	-26942	11019	159,86	-25,16

## Продовження додатку А

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Усього за розділом І		100344	91647	91647	66705	66705	112092	-24942	45387	-27,22	68,04
ІІ. Довгострокові зобов'язання і забезпечення											
Довгострокові кредити банків	1510	0	81650	81650	24123	24123	0	-57527	-24123	-70,46	-100,00
Інші довгострокові зобов'язання	1515	12350	10000	10000	10000	10000	52789	0	42789	0,00	427,89
Усього за розділом ІІ	1595	12350	91650	91650	34123	34123	52789	-57527	18666	-62,77	54,70
ІІІ. Поточні зобов'язання і забезпечення											
Векселі видані	1605	10515	8315	8315	5696	5696	5696	-2619	0	-31,50	0,00
за товари, роботи, послуги	1615	1618	6322	6322	13087	13087	21515	6765	8428	107,01	64,40
за одержаними авансами	1635	217	50	50	671	671	672	621	1	1242,00	0,15
за розрахунками з бюджетом	1620	455	49	49	60	60	93	11	33	22,45	55,00
за розрахунками зі страхування	1625	121	155	155	181	181	266	26	85	16,77	46,96
за розрахунками з оплати праці	1630	335	455	455	627	627	975	172	348	37,80	55,50
за розрахунками з учасниками	1640		0	0	15	15	15	15	0	0,00	0,00
Доходи майбутніх періодів	1665		0	0	0	0		0	0	0,00	0,00
Інші поточні зобов'язання	1690	1458	3513	3513	3192	3192	9440	-321	6248	-9,14	195,74
Усього за розділом ІІІ	1695	14719	18859	18859	23529	23529	38672	4670	15143	24,76	64,36
Баланс	1900	127413	202156	202156	124357	124357	203553	-77799	79196	-38,48	63,68



## ДОДАТОК Б

Таблиця Б.1 – Критерії оцінки інноваційного потенціалу підприємства [38]

№	Назва критерію	Вага критерію • Рі	Кількісне значення критерію Кі (діапазон)
1	2	3	4
а) Організаційно-управлінська система підприємства			
1	Наявність і характеристики підрозділів аналізу, маркетингу, прогнозування, стратегічного планування та ін.	6	0 - 10
б) Кадровий склад підприємства			
2	Рівень освіти і кваліфікації менеджерів вищої ланки (членів дирекції підприємства) (враховуються якість вищої освіти, наявність та якість другої освіти, виробничі стажування та курси підвищення кваліфікації, ученого ступеня, знання іноземних мов)	9	0 - 10
3	Те ж для менеджерів середньої ланки (керівників відділів маркетингу, стратегічного планування, планово-виробничого, нової техніки, збуту)	7 (8)	0 - 10
4	Середній вік працівників: в основному виробництві; в науково-технологічному секторі; в управлінні	3 4 5	0 - 10 0 - 10 0 - 10

\* У колонці наведено один з можливих варіантів значень вагових коефіцієнтів для критеріїв оцінки ІІІ. При використанні запропонованої методики в конкретній ситуації слід попередньо уточнити ці коефіцієнти експертним шляхом.

## Продовження додатку Б

1	2	3	4
5	Частка витрат на навчання персоналу в загальних виробничих витратах, по роках за останні 5 років	5	0 - 10
в) Виробнича і науково-технічна база			
6	Вікова структура основного виробничого обладнання	6	0 - 10
7	сертифікування виробництва	10	0 - 10
8	Наявність на балансі й показники використання об'єктів інтелектуальної власності	5	0 - 10
9	Рівень технологій виробництва (порівняно зі світовими лідерами у відповідній галузі, відставання, років)	8	0 - 10
10	Характеристики використовуваних інформаційних технологій (у проектуванні, конструюванні, в технологічній підготовці виробництва, доступ до галузевих, національних, міжнародних інформаційних мереж і баз даних)	8	0 - 10
г) Ринкова активність підприємства			
1 1	Структура замовників (споживачів) продукції, послуг	8	0 - 10
1 2	Характеристики виробничої кооперації (номенклатура і географія учасників виробничого циклу за основними видами продукції)	7	0 - 10

## Продовження додатку Б

1

1	2	3	4
1 3	Наявність і характеристики сервісних систем продажу, обслуговування та експлуатації продукції у споживачів	9	0 - 10
1 4	Структура джерел фінансування інноваційних витрат	7	0 - 10
1 5	Участь у внутрішніх і міжнародних виставках, ярмарках, конкурсах, програмах (номенклатура) по роках за останні п'ять років	8	0 - 10
1 6	Показники рекламної діяльності (номенклатура рекламної продукції, частка витрат на рекламу в загальних виробничих витратах) по роках за останні 5 років	6	0 - 10