

*Міністерство освіти і науки України  
Сумський державний університет  
Шосткинський інститут*

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ  
ТА УПРАВЛІННЯ**

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА**

*Індивідуальна тема: Оцінка інноваційного потенціалу підприємства*

---

*Спеціальність 6.051 «Економіка»*

*Завідуючий кафедрою: \_\_\_\_\_ / Гур О.М. /  
П.І.Б*

*Керівник роботи: \_\_\_\_\_ / Новикова І.В. /  
П.І.Б*

*Виконавець: \_\_\_\_\_ / Цапів В. Г. /  
П.І.Б.*

**Шостка 2022**

## ЗМІСТ

	с.
РЕФЕРАТ	3
ВСТУП	4
1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	5
1.1. Сутнісна характеристика інноваційного потенціалу підприємства	5
1.2. Підходи до визначення основних елементів інноваційного потенціалу підприємства	10
2. МЕТОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	15
2.1. Методика оцінювання інноваційного потенціалу підприємства	15
2.2. Показники, які застосовуються для оцінки інноваційного потенціалу підприємства	17
3. ДІАГНОСТИКА ТА ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПАТ «ВОЛОДАРКА»	24
3.1 Загальна характеристика ПАТ «Володарка»	24
3.2 Оцінка інноваційного потенціалу ПАТ «Володарка»	31
3.3 Шляхи вдосконалення процесу формування та розвитку інноваційного потенціалу підприємства ПАТ «Володарка»	37
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	39
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	42

## РЕФЕРАТ

Дипломна робота містить 41 стор. тексту; 3 розділи; 1 рисунок; 5 таблиць; 21 формул; список літератури з 51 джерел.

*Мета дипломної роботи* – дослідження теоретичних засад аналізу інноваційного потенціалу підприємства, аналіз інноваційного потенціалу підприємства та аналіз ефективності використання цього потенціалу на ПАТ «Володарка», розробка рекомендацій щодо вдосконалення впровадження інноваційного потенціалу на підприємстві.

*Об'єктом* дослідження є інноваційного потенціалу підприємства для забезпеченні стійкого розвитку підприємства.

*Предметом* дослідження є система оцінювання інноваційного потенціалу підприємства ПАТ «Володарка».

*Методи дослідження.* При здійсненні дослідження застосовано аналітичні, економіко-статистичні методи, структурно-логічний аналіз.

У першому розділі роботи «Теоретичні основи інноваційного потенціалу підприємства» розглянуто сутність інноваційного потенціалу підприємства та ознайомлені з підходами до визначення основних елементів інноваційного потенціалу підприємства.

У другому розділі роботи «Методологічні аспекти оцінки інноваційного потенціалу підприємства» розглянуто різні методики оцінювання інноваційного потенціалу підприємства та окремі групи показників, які застосовуються для оцінки інноваційного потенціалу підприємства.

У третьому розділі роботи «Діагностика та оцінка інноваційного потенціалу підприємства ПАТ «Володарка»» проведена комплексна діагностика інноваційного потенціалу цього підприємства.

*Ключові слова:* ІННОВАЦІЯ, ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА, АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

## ВСТУП

*Актуальність теми дослідження.* Аналіз тенденцій світового економічного розвитку і чинників, які його спонукають, переконливо доводить, що на провідне місце вийшли інноваційні процеси і їх роль, як головна, постійно зростає. Саме прихильність до інноваційного типу розвитку будь-якої фірми, організації і дає можливість в сучасних умовах ведення бізнесу мати головний чинник успіху, а проведення стратегічного аналізу інноваційного потенціалу підприємства – найважливішою задачею забезпечення конкурентоспроможності і розвитку в майбутньому.

Дослідження тенденцій розвитку інноваційних процесів в Україні свідчить, що вітчизняні підприємці, які зайняті як в сфері торгівлі, так і в промисловості, недооцінюють значення розрахунку та обов'язковий облік інноваційного потенціалу, внаслідок чого сьогодні підприємства зіштовхуються із послабленням своїх позицій на ринках, втратою споживачів, зниженням конкурентоспроможності, скороченням обсягів виробництва та реалізації.

При переході підприємства на інноваційний тип розвитку всі організації стикаються з проблемою вибору та можливості впровадження інноваційної стратегії і реалізації їх інноваційного потенціалу, що в майбутньому буде головною передумовою розвитку, раціональних з погляду зовнішніх і внутрішніх умов на основі творчого використання новітніх наукових досягнень, вітчизняного та зарубіжного досвіду. Питання оцінки та аналізу інноваційного потенціалу підприємств досліджувалися у роботах вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема: Л. Федулової [21,17], Т. Янковець [29, 30 18, 19], Ю. Бажала, В. Бридуна, А. Гальчинського, Н. Гончарової, А. Гриньова, Б. Данилишина, О. Кузьміна, В. Онищенко, В. Мединського, В. Семиноженка, Р. Фатхутдінова, І. Ансоффа, П. Друкера, К. Фрімена, Р. Уотермена, Й. Шумпетера.

*Мета і завдання дослідження.* Метою написання дипломної роботи є дослідження теоретичних засад аналізу інноваційного потенціалу підприємства, аналіз інноваційного потенціалу підприємства та аналіз ефективності використання цього потенціалу ПАТ «Володарка» та розробка рекомендацій щодо його вдосконалення.

Для реалізації мети дослідження виникає необхідність розв'язання таких *основних завдань*:

- проаналізувати та узагальнити основні підходи до трактування поняття «інноваційний потенціал підприємства»;
- визначити основні складові інноваційного потенціалу підприємства та розкрити їх зміст;
- дослідити особливості здійснення оцінки інноваційного потенціалу підприємства;
- описати основні напрямки оцінки інноваційного потенціалу підприємства;
- здійснити оцінку інноваційного потенціалу підприємства ПАТ «Володарка» та ефективність управління ним.

*Об'єктом* дослідження є інноваційного потенціалу підприємства для забезпеченні стійкого розвитку підприємства.

*Предметом* дослідження є система оцінювання інноваційного потенціалу підприємства ПАТ «Володарка».

*Методи дослідження.* При здійсненні дослідження застосовано аналітичні, економіко-статистичні методи, структурно-логічний аналіз.

Інформаційну базу дослідження склали дані облікової звітності підприємства ПАТ «Володарка».

Практичне значення дослідження полягає у можливості подальшого використання розрахованих показників для оцінки інноваційного потенціалу підприємства ПАТ «Володарка», впровадженні запропонованої системи для ефективного розвитку інноваційного потенціалу підприємства.

# 1. ТЕОРЕТИЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

## 1.1 Сутнісна характеристика інноваційного потенціалу підприємства.

Головним фактором для економічного підйому та забезпечення відповідного місця національної економіки в економічній системі світу є ефективні розробка та запровадження інновацій, які в результаті перетворюються на вирішальний чинник для соціального та економічного розвитку підприємства, а також виконують важливу роль при вирішенні економічних, соціальних, культурних та екологічних завдань. Тому в такому випадку актуальним є розгляд системи питань та завдань, що стосуються інноваційної діяльності підприємств в цілому та комплексного показника інноваційного потенціалу підприємства, який показує ступінь ефективності використання інноваційної стратегії розвитку підприємства.

У нестабільному зовнішньому середовищі підприємства повинні спрямовувати свої зусилля на утримання конкурентної позиції на ринку. За таких умов вони змушені постійно шукати нові, більш ефективні методи господарювання, відшукувати наявні резерви розвитку, знаходити нові ринки збуту власної продукції, а також постійно працювати над розробкою та впровадженням різноманітних інновацій, які зможуть забезпечити виживання підприємства в умовах конкурентної боротьби. Тобто за допомогою більш ефективного функціонування підприємств, а також визначення їх конкурентоздатності потрібно якісно формувати інноваційний потенціал на підприємстві.

При цьому розширення та збільшення елементів саме інноваційної складової приймають як основну умову постійного розвитку підприємства за сучасних умов. Це зобов'язує як вітчизняні підприємства, так і іноземні мають розробляти більш ефективні методи, які допоможуть краще управляти

власним інноваційним потенціалом.

Не дивлячись на велику кількість досліджень стосовно змісту інноваційного потенціалу і до тепер існують суперечності з цього приводу. Інколи термін інноваційний потенціал порівнюють з науково – технічним, творчим чи інтелектуальним потенціалом [1]. Тому на основі цього основною метою є визначення сутності й виявлення впливу, який здійснюють конкретні чинники зовнішнього та внутрішнього середовища на процес формування інноваційного потенціалу.

Такий термін як «інноваційний потенціал» став свого часу феноменальним відображенням того, на що здатне будь-яке підприємство в своїй інноваційної діяльності. Як і будь-яке поняття цей термін також змінювався та доповнювався за допомогою методичних, теоретичних, а також емпіричних досліджень, які здійснювалися з початку 80-х років ХХ ст.. Саме правильна та всебічна оцінка можливостей, якими володіє підприємство, надає можливість розробити ефективний план подальшого розвитку підприємства.

Поняття «інноваційний потенціал» – це узагальнений процес ресурсів трудових та природних, компонентів інформаційних та організаційних, а також необхідних матеріальних умов, які діють як єдине ціле під впливом різних чинників зовнішнього середовища за для вирішення завдань стосовно інноваційної діяльності. Інноваційний потенціал гарантує стійкість господарсько - виробничої системи, а також можливості відповідати на вплив зовнішнього середовища, пристосуватися до змін на вимоги ринку та відповідно до змін законодавчої бази [2].

Інноваційний потенціал визначається як сукупність ресурсів різноманітних видів [3]. До яких можна віднести: інтелектуальні (ліцензії, патенти, документація стосовно нових технологій тощо); матеріальні (лабораторне й технологічне обладнання); фінансові (власний, позичковий, залучений, а також венчурний капітал тощо); трудові; інфраструктурні (власні підрозділи НДДКР на підприємстві, правові відділи, техніко та технологічні

підрозділи, патентні відділи тощо).

На підвищення інноваційної активності підприємства дуже впливає те, яка стратегія інноваційного розвитку була обрана та яким чином вона реалізується. Для цього необхідна певна інформація стосовно того, якою є величина інноваційного потенціалу та який рівень його використання. Діагностика та оцінювання інноваційного потенціалу є необхідним та сучасним завданням, тому що це дає можливість більш детально розглянути тактичні та стратегічні рішення розвитку підприємства в інноваційному напрямку та для покращення його конкурентних переваг [4].

Також треба враховувати й те, що в процесі розкриття поняття інноваційного потенціалу підприємство зустрічається з вирішенням декількох проблем, які виникають під впливом зовнішнього середовища, які можна назвати інноваційним та інноваційним кліматом підприємства.

Інноваційний та інвестиційний клімат зазвичай вивчають за допомогою складових зовнішнього середовища, які можуть впливати на інноваційний потенціал підприємства. До них відносять:

- технологічні та будь-які можливості виробництва продукції чи послуг нової або поліпшеної якості (інновації якості);
- можливості для розробки та впровадження змін соціально – трудових відносин на підприємстві (кадрові інновації);
- можливості розробки, дослідження та впровадження нових та більш ефективних методів організації та управління підприємством (організаційно-управлінські інновації);
- можливості розроблення нових методів розповсюдження продукції або послуг на ринок (ринкові інновації);
- фінансові та організаційні можливості для придбання ліцензій, патентів та ноу – хау для подальшого виробництва нової продукції;
- вплив зовнішніх позитивних факторів для зменшення оподаткування (зміна законодавства, зменшення відсотків при



рефінансуванні, можливість пільгового оподаткування);

- можливість взаємодії органів влади та бізнес структур;
- опанування досвіду комерціалізації інноваційних технологій тощо.

Також окрім зовнішніх факторів на інноваційний потенціал підприємства впливають і внутрішні чинники, які в управлінні інноваційною діяльністю дуже залежать від того, яким чином поводить ся керування конкретного підприємства, чи є довіра між керівництвом та підлеглими, чи можлива творча ініціатива для інноваційної діяльності на підприємстві. Взагалі інноваційна культура означає ступінь того, наскільки будь-яка організація або фірма сприймає нововведення, сприятливе до запровадження нових проектів та розробок, проводить політику відносно керування в сфері інновацій, а також відношення всього персоналу до інноваційних процесів. За допомогою інноваційної культури підприємство може досягти реального прискорення та підвищення ефективності запровадження нововведень відносно результатів інноваційних розробок та досліджень, а саме: винаходів, ноу – хау та нових технологій, розроблення методів для протидії бюрократичних настроїв на підприємстві, методи підтримання та стимулювання стосовно виявлення інноваційного потенціалу особистості тощо [5].

Саме зараз весь світ розуміє, що без переходу від традиційної до інноваційної моделі розвитку економіки жодне підприємство, жодна держава не зможе конкурувати на глобальному ринку товарів та послуг, тобто, на сьогодні головною особливістю ефективного та конкурентного розвитку і є впровадження інноваційної моделі в будь-яку сфері діяльності, це і є основним чинником для економічного зростання цивілізованого світу.

Тому, активізація процесів інноваційного розвитку та впровадження інновацій є одним з основних чинників функціонування вітчизняних підприємств за умов жорсткої конкуренції на глобальному ринку. Тому, підприємствам, що функціонують в Україні варто звертати увагу на правильне

та ефективно визначення основних елементів власного інноваційного потенціалу підприємства, періодично відслідковувати зміни щодо інвестиційно-інноваційного клімату в середині країни, а також працювати над створенням та покращенням власної інноваційної культури в організації. При тому ж, за успішного управління інноваційними процесами на підприємстві за сучасних умов варто просліджувати це як основна вимога збереження та підвищення певного рівня конкурентоспроможності підприємства, а отже можливості його подальшого існування.

## 1.2 Підходи до визначення основних елементів інноваційного потенціалу підприємства.

Процедура формування інноваційного потенціалу підприємства є одною із складових його економічної та інноваційної стратегії і передбачає формування та організацію сукупності ресурсів і компетенцій так, щоб результат їх взаємодії є показником успіху при досягненні стратегічних, тактичних, а також оперативних цілей інноваційної діяльності підприємства. Тому для цього можна застосувати наступні наукові підходи [6]:

1. Системний підхід. Саме цей підхід є одним з основних підходів оцінювання та формування потенціалу підприємства. Застосування даного підходу відбувається за допомогою маркетингових досліджень, де формуються основні характеристики виходу товару чи послуги: що робити, за яких показників якості, для кого робити, за якої величини витрат, за який період та за якими цінами? Характеристики виходу мають бути конкурентоспроможними.

Наступним етапом є визначення характеристик для входу: які та якого виду ресурси та інформації необхідні в процесі реалізації внутрішніх бізнес процесів на підприємстві? Після дослідження та освоєння вимог відповідно до організаційно – технічного потенціалу на підприємстві (рівень організації

виробництва, праці, а також менеджменту, ефективність технологій, ступінь сучасності та оновлення техніки) відбувається прогнозування стосовно необхідності ресурсів та інформації та характеристик зовнішнього середовища, а саме, технологічних, політичних, економічних, соціально – демографічних, а також культурний клімат країни та інфраструктура даних регіону та підприємства.

Зворотний зв'язок між постачальниками (тобто входом), клієнтами (тобто виходом), зовнішнім середовищем та потенціалом підприємства є необхідним для пристосування потенціалу як закономірності до зміни вимог клієнтів до продукції, характеристик ринку, виникнення організаційно-технічних новинок.

Треба зазначити, що оцінювання якості “виходу” буде дорівнювати нижчій оцінці попередніх елементів.

2. Маркетинговий підхід – підхід за якого підприємство орієнтує свої можливості на споживача. Це говорить про те, що формування кожного елементу потенціалу повинно базуватися на аналізі, а також моніторинг та прогнозування ринкових потреб, оцінка та прогнозування конкурентоспроможності і конкурентних переваг і т. д. При використанні даного підходу основними рисами формування потенціалу підприємства можуть бути:

- ✓ поліпшення якості кінцевого результату за яким реалізується потенціал (тобто виходу системи) згідно до потреб споживачів;
- ✓ економія ресурсів стосовно споживачів за допомогою поліпшення якості всіх складових потенціалу та, як результат, поліпшення якості кінцевої продукції або ж послуги.

3. Функціональний підхід – це підхід за якого здійснюється пошук абсолютно нових та оригінальних технічних рішень за для задоволення певних існуючих чи потенційних потреб. Потреба в даному випадку може розглядатись як певна сукупність функцій, що необхідно виконати для її

задоволення. Після встановлення таких функцій (наприклад, наукових, маркетингових досліджень, фінансування, постачання та виробництва і т. д.) визначається декілька альтернативних варіантів потенціалу для їх виконання і обирається один з них, який забезпечить максимальну ефективність загальних витрат.

4. Відтворювальний підхід – даний підхід постійно орієнтується на оновлення постійного виробництва продукції за меншої ресурсоемності та вищої якості, якщо порівнювати з подібною продукцією на цьому ринку з метою задоволення потреб споживачів. Це говорить про те, що головною складовою цього підходу є обов'язкове використання бази порівняння (відносно показників кращої подібної продукції в поточному періоді, скоригованих до періоду на початку опанування нових видів продукції або тих, які випереджають), що проявляється в процесі планування його відтворювального процесу. Порівняння повинно стосуватися всіх напрямків роботи: трудових ресурсів, всіх видів матеріалів, всіх видів енергії, витрат на організаційні будь-які моменти, тобто всього того, що робить дешевше виробництво продукції чи надання послуг

5. Інноваційний підхід – даний підхід спрямований на активізацію інноваційної діяльності в будь-якому напрямку, засобами та чинниками, які допомагають зробити продукцію конкурентоспроможною та застосовують інноваційні підходи для зниження собівартості процесу виробництва в цілому.

6. Нормативний підхід – заснований на встановленні та застосуванні для найголовніших складових, які розраховуються для оцінки інноваційного потенціалу нормативів:

а) ресурсоемності та якості продукції, завантаженості основних технічних об'єктів, головних характеристик ринку і т. д.;

б) ефективності від використання ресурсного потенціалу підприємства стосовно розробки, а також ухвалення управлінських рішень.

Варто зазначити те, що нормативи, які встановлені, повинні

дотримуватися вимог і бути ефективними, обґрунтованими, перспективними та комплексними в застосуванні.

7. Комплексний підхід. Саме цей підхід доводить необхідність застосування всіх а саме: економічних, технічних, організаційних, екологічних, психологічних, соціальних та інших аспектів інноваційної діяльності підприємства для отримання комплексної оцінки можливостей конкретного підприємства. Навіть якщо один з елементів залишиться поза увагою, то повністю проблему не можна буде ні оцінити ні вирішити.

8. Інтеграційний підхід відбувається за допомогою процедури створення оцінки інноваційного потенціалу підприємства і направлений на розробку та дослідження щодо підсилення певних взаємозв'язків, а також об'єднання й підсилення взаємодії між окремими його складовими.

9. Динамічний підхід – підхід, що заснований на розгляді потенціалу в аспекті діалектичного розвитку, за допомогою встановлення причинно-наслідкових зв'язків і спільній підпорядкованості заснованій на основі розрахунку показників ретроспективного аналізу поведінки подібних систем на певному тимчасовому відрізку.

10. Оптимізаційний підхід - даний метод реалізується за допомогою визначення кількісних оцінок, а також встановлення залежностей між окремими складовими інноваційного потенціалу за допомогою статистичних та економіко-математичних методів обробки інформації. При застосуванні математичного моделювання можливо спрогнозувати розвиток та зменшення або збільшення між складовими інноваційного потенціалу, які в подальшому будуть впливати на конкурентоспроможність підприємства.

11. Адміністративний підхід – підхід, що передбачає регламентацію обов'язків, прав, функцій, нормативів якості, витрат, які можуть бути пов'язані з реалізацією складових інноваційного потенціалу, у нормативних актах відбувається за допомогою примушувальних методів.

12. Поведінковий підхід – даний підхід заснований на підвищенні

ефективності загального потенціалу за допомогою підвищення ефективності його трудової, тобто кадрової складової.

13. Ситуаційний підхід – ґрунтується на альтернативно досягнутих цілях і при забезпечення максимального пристосування до умов певної ситуації при процедурі формування інноваційного потенціалу підприємства.

14. Структурний підхід – передбачає структурування інноваційного потенціалу підприємства в процесі його формування та розвитку, а також оцінюванню основних пріоритетів та значимості серед складових інноваційного потенціалу з метою раціоналізації розподілу ресурсів між ними.

Отже, всі вище описані наукові підходи є необхідними для оцінювання інноваційного потенціалу на підприємстві, для формування його інноваційної та економічної стратегії, що передбачають організацію та формування комплексу ресурсів та компетенцій за для досягнення успіху стратегічних, тактичних та операційних завдань інноваційної діяльності на підприємстві.

## 2. МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.

### 2.1. Методика оцінювання інноваційного потенціалу підприємства

Центральне місце у стратегії інноваційної діяльності підприємства посідає її наявний інноваційний потенціал, від можливостей використання якого залежить як ефективність впровадження інноваційної стратегії, так і результативність функціонування всього організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності підприємства [7].

Потенціал будь-якого підприємства має дві складові: готовність до стабільної виробничої діяльності й тактовність до інновацій. Від стану інноваційного потенціалу залежить вибір інноваційної стратегії. А його оцінювання – необхідний етап процесу розробки стратегії. Виходячи з цього, інноваційний потенціал організації – це ступінь готовності виконати завдання, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети, тобто ступінь готовності до реалізації проекту чи програми інноваційних стратегічних інноваційних змін [8].

На основі проведеного аналізу існуючих методичних підходів до оцінювання інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання можна стверджувати, що більшість науковців виділяють такі види оцінки [9; 10; 11; 12; 13]: прогностична, діагностична, порівняльна та детальна.

Виходячи з виявлених переваг і недоліків даних підходів, для нашого дослідження був обраний метод детальної оцінки, оскільки, по-перше, він є найбільш комплексним, тому що базується на комбінації всіх інших підходів; по-друге, даний метод є найбільш широким застосуванням, що підтверджує не лише його теоретичну, але й практичну цінність, що важливо, зважаючи на пріоритетність практичного застосування результатів дослідження; по-третє, незважаючи на значну трудомісткість, результати його використання дають

найбільш точні й обґрунтовані дані, хоча за сучасного розвитку електронно-обчислювальної техніки цей недолік можна легко усунути шляхом автоматизації тієї частини розрахунків, яка базується лише на вхідних числових даних і не пов'язана з експертним оцінюванням [7].

При розробленні комплексної методики оцінювання інноваційного потенціалу підприємства, окрему увагу було приділено вибору й розробці показників, за якими здійснюється оцінювання. Так, на відміну від інших підходів, крім стандартних показників, які охоплюють оцінку лише кадрового, фінансового й техніко-технологічного потенціалу підприємства, з метою можливості більш комплексного аналізу були запропоновані ще показники оцінки наукового, маркетингового, інфраструктурного, організаційно-управлінського, ринкового та інформаційного потенціалу. Деякі групи показників у науковій літературі вже були виділені раніше, однак у контексті узагальнених складових елементів структури інноваційного потенціалу підприємства, які або зовсім не містили у собі конкретних показників та методики їх розрахунку, або характеризувалися примітивністю (більшість з них вимірювалась абсолютними значеннями) і були не до кінця розроблені [7].

Розроблена система показників отримала назву «комплексна система індикаторів інноваційного потенціалу підприємства».

Після розрахунку індикаторів кожної групи показників, розрахуємо інтегральні індикатори по кожній групі показників. Інтегральні індикатори будуть мати вигляд:

$$I_c = \sqrt[n]{I_1 \times I_2 \times I_3 \times \dots \times I_n}, \quad (2.1)$$

де  $n$  – кількість індикаторів у групі розрахунку;  $I_{1...n}$  – значення індикаторів групи.

Сукупний інтегральний індикатор визначається як середнє арифметичне інтегральних індикаторів інноваційного потенціалу:



$$I_{ін.п} = \frac{I_{кп} + I_{мп} + I_{феп} + I_{нп} + I_{мп} + I_{іп} + I_{оуп} + I_{рп} + I_{імп}}{n_1}, \quad (2.2)$$

де  $n_1$  – загальна кількість інтегральних індикаторів;  $I_{кп}$  – інтегральний індикатор кадрового потенціалу підприємства;  $I_{мп}$  – інтегральний індикатор матеріально-технічного потенціалу підприємства;  $I_{феп}$  – інтегральний індикатор фінансово-економічного потенціалу підприємства;  $I_{нп}$  – інтегральний індикатор наукового потенціалу підприємства;  $I_{іп}$  – інтегральний індикатор маркетингового потенціалу підприємства;  $I_{оуп}$  – інтегральний індикатор організаційно-управлінського потенціалу підприємства;  $I_{рп}$  – інтегральний індикатор ринкового потенціалу підприємства;  $I_{імп}$  – інтегральний індикатор інформаційного потенціалу підприємства [7].

За результатами запропонованої вище методики оцінювання інноваційного потенціалу можна визначити не лише його величину, але й виявити як реальні, так і потенційні можливості суб'єкта підприємницької діяльності, що, у свою чергу, при подальшому комплексі заходів сприяє активізації інноваційного розвитку, покращенню конкурентних позицій господарюючого суб'єкта, збільшенню його доходів тощо [7].

## 2.2. Показники оцінки інноваційного потенціалу підприємства

Інноваційний потенціал складається з певних складових, тобто з груп показників, які характеризують конкретну його сторону. Наприклад: фінансово – економічний блок, ринковий, кадровий, технологічний, матеріально – технічний, маркетинговий, науковий, інфраструктурний, організаційно – управлінський, інформаційний і т.д.

Інноваційний потенціал є складовою частиною категорії більш високого рівня – потенціалу інноваційного розвитку. Це дозволяє точніше відобразити

сутність згаданих потенціалів і забезпечує їх взаємне узгодження та приведення у відповідність у процесі вибору конкретних траєкторій реалізації потенціалу інноваційного розвитку суб'єкта господарювання.

З урахуванням цього подано наступні методичні підходи до оцінки складових власне інноваційного потенціалу підприємства, який розглядається як можливість і здатність підприємства втілити новітні досягнення науки і техніки в нові товари, технології їх виготовлення, організаційні й управлінські рішення, здатні задовольнити запити споживачів і принести підприємству прибуток. Для оцінки стану інноваційного потенціалу слід застосовувати як відомі, так і запропоновані ним показники. При цьому нижче визначено граничні рівні показників, що дозволяє приймати рішення про достатність чи недостатність рівня розвитку окремих складових інноваційного потенціалу для впровадження інновацій конкретної спрямованості [14].

1) *Інтелектуальна складова.* Згідно з визначенням, ця складова характеризує можливості генерації й сприйняття ідей і задумів інновацій та доведення їх до рівня нових технологій, товарів, організаційних й управлінських рішень. Аналіз практичної діяльності промислових підприємств показує, що для її оцінки доцільно застосовувати такі показники:

1.1 *Показник винахідницької (раціоналізаторської) активності ( $I_{в.а}$ )* [14]. Характеризує здатність до генерації нових знань (технічних і технологічних рішень), які можуть стати основою інновацій:

$$I_{в.а} = \frac{K_{в.р}}{K_n}, \quad (2.3)$$

де  $K_{в.р}$  – кількість винаходів (раціоналізаторських пропозицій);

$K_n$  – кількість інженерно-технічних і наукових працівників (загальна кількість працівників).

1.2 *Показник інженерно-технічного і наукового забезпечення ( $I_{іпр}$ )* [14]. Характеризує потенціальну здатність персоналу підприємства до

розв'язання інженерно-технічних і науково-прикладних завдань:

$$I_{imp} = \frac{K_{imp}}{K_{заг}}, \quad (2.4)$$

де  $K_{imp}$  – кількість науково-технічних і наукових працівників;

$K_{заг}$  – загальна кількість працівників.

1.3 Показник освітнього рівня ( $I_{осв}$ ) [14]. Характеризує освітній рівень персоналу підприємства:

$$I_{осв} = \frac{K_{в.с}}{K_{заг}}, \quad (2.5)$$

де  $K_{в.с}$  – кількість осіб з вищою або середньою спеціальною освітою, що відповідає профілю діяльності підприємства.

1.4 Показник плинності кадрів високої кваліфікації ( $I_{пл}$ ). Характеризує ступінь усталеності (спрацьованості) колективу висококваліфікованих працівників [14]:

$$I_{пл} = \frac{K_{зв.кв}}{K_{кв}}, \quad (2.6)$$

де  $K_{зв.кв}$  – кількість працівників високої кваліфікації, що звільнилися протягом року;

$K_{кв}$  – загальна кількість працівників високої кваліфікації.

Розрахунки можуть вестися за окремими категоріями працівників.

1.5 Показник оновлення знань ( $I_{о.з}$ ) [14]. Характеризує відповідність рівня знань працівників сучасним вимогам (стан перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників):

$$I_{о.з} = \frac{K_{п.пв}}{K_{заг}}, \quad (2.7)$$

де  $K_{п.пв}$  – кількість працівників, що пройшли підвищення кваліфікації чи перепідготовку протягом останніх 3–5 років.

2) **Інформаційна складова.** Характеризує інформаційну оснащеність підприємства, ступінь повноти, точності й суперечливості інформації, необхідної для прийняття ефективних управлінських рішень. Для оцінки цієї складової доцільно застосовувати такі відомі показники [14]:

2.1 Коефіцієнт повноти інформації ( $I_n$ ) [14]:

$$I_n = \frac{K_{опр}}{K_{н}}, \quad (2.8)$$

де  $K_{опр}$  – кількість інформації у розпорядженні особи, яка приймає рішення (ОПР);

$K_{н}$  – кількість інформації, яка необхідна для прийняття обґрунтованого рішення.

2.2) Коефіцієнт точності інформації ( $I_m$ ) [14]:

$$I_m = \frac{K_{рел}}{K_{опр}}, \quad (2.9)$$

де  $K_{рел}$  – кількість релевантної інформації в загальному обсязі інформації, яка є в ОПР.

2.3) Коефіцієнт суперечливості інформації ( $I_c$ ) [14]:

$$I_c = \frac{K_{нс.поз}}{K_{нс.заг}}, \quad (2.10)$$

де  $K_{нс.поз}$  – кількість незалежних свідочств на користь прийняття певного рішення;

$K_{нс.заг}$  – загальна кількість незалежних свідочств у сумарному обсязі релевантної інформації, яка є в ОПР.

Обсяг інформації (кількість інформації) можна вимірювати сторінками формату А4, видавничих друкованих аркушах, Кбайт, Мбайт і т. ін

Рівень інформаційної складової інноваційного потенціалу може бути розрахований за формулою:

$$I_{inf} = I_n \cdot I_m \cdot I_c. \quad (2.11)$$

Для прийняття рішень можна застосовувати таку шкалу:

$I_{inf} > 0,67$  – рівень високий;

$0,33 \leq I_{inf} \leq 0,67$  – рівень середній;

$I_{inf} < 0,33$  – рівень низький [14].

3) *Кадрова складова. Кваліфікація кадрів.* Оцінку рівня кваліфікації кадрів інноваційного суб'єкта господарювання можна виконати за такими показниками [15]:

$$P_{K_p} = \frac{K_{p_c}}{K_p}, \quad (2.12)$$

$$P_{K_i} = \frac{K_{i_o}}{K_i}, \quad (2.13)$$

$$P_{K_m} = \frac{K_{m_o}}{K_m}, \quad (2.14)$$

де  $P_{K_p}$ ,  $P_{K_b}$ ,  $P_{K_m}$  – відповідно, рівень кваліфікації робітників, інженерно-технічних працівників (ІТП), менеджерів суб'єкта господарювання;

$K_p$ ,  $K_i$ ,  $K_m$  – загальна кількість робітників, ІТП, менеджерів;  $K_{p_c}$ ,  $K_{i_o}$ ,  $K_{m_o}$  – відповідно, кількість робітників старших розрядів, кількість інженерно-технічних працівників, які мають профільну вищу освіту, кількість менеджерів з профільною вищою освітою.

Ці та аналогічні показники слід порівнювати з кращими серед суб'єктів

господарювання, які є лідерами на даному ринку чи в галузі. Залежно від цього слід визначати рівень кваліфікації відповідної категорії працівників і приймати рішення про його достатність чи недостатність для реалізації інноваційного проекту, що розглядається.

*Досвід діяльності.* Для оцінки досвіду персоналу суб'єкта господарювання слід використовувати такі показники: частку працівників, які мають досвід практичної діяльності відповідно до профілю аналізованого підприємства чи установи (загальну та за категоріями працюючих); частку працівників, які мають досвід роботи на іноземний ринок, тощо. Ці показники слід порівнювати з кращими в галузі чи на ринку і приймати відповідні управлінські рішення [15].

**4) Технологічна складова (технічна оснащеність).** Для оцінки технічної оснащеності слід застосовувати такі показники, які фіксують наявну (фактичну) технічну оснащеність суб'єкта господарювання:

- 1) фондвіддача [16]:

$$f = \frac{Q}{\overline{O\Phi}}, \quad (2.15)$$

де  $f$  — фондвіддача;

$Q$  — обсяг продукції;

$\overline{O\Phi}$  — середньорічна вартість основних виробничих фондів.

- 2) Фондоємність [16]:

$$\Phi_{\text{ем}} = \frac{O\overline{\Phi}}{Q}, \quad (2.16)$$

3) коефіцієнт оновлення обладнання (характеризує інтенсивність оновлення обладнання, тобто частку оновлення за рік) [16]:

$$K_{\text{оновл}} = \frac{\text{Вартість основних засобів, що надійшли за звітний період}}{\text{Первісна вартість основних засобів на кінець звітного періоду}} \cdot 100. \quad (2.17)$$

- 4) коефіцієнт екстенсивного завантаження обладнання [16]:

$$\text{Кекс} = T_{\text{ф}} / T_{\text{н}}, \quad (2.18)$$

де Кекс – коефіцієнт екстенсивного завантаження;

Тф – час фактичної роботи устаткування (дійсний фонд), год;

Тн – час ймовірної експлуатації устаткування (номінальний фонд), год/рік.

5) коефіцієнт інтенсивного завантаження [16]:

$$К_{\text{інт}} = О_{\text{ф}} / О_{\text{н}},$$

$$К_{\text{інт}} = Т_{\text{ф.пр}} / Т_{\text{н.пр}}, \quad (2.19)$$

де Кекс – коефіцієнт інтенсивного завантаження;

Оф – фактичний випуск продукції устаткуванням за одиницю часу у натуральному виразі, шт.;

Он – технічно обґрунтований випуск продукції устаткуванням за одиницю часу (визначається на основі паспортних даних устаткування), шт.;

Тф – фактично витрачений час на виготовлення одиниці продукції, н-год;

Тн – технічно обґрунтована норма часу на одиницю продукції, н-год.

6) коефіцієнт інтегрального використання обладнання [16]:

$$К_{\text{інтегр}} = К_{\text{екс}} * К_{\text{інт}}, \quad (2.20)$$

7) коефіцієнт змінності [16]:

$$К_{\text{зм}} = К_{\text{вст.-зм}} / n, \quad К_{\text{зм}} = N1 + N2 + N3 / N_{\text{max}}, \quad (2.21)$$

де Квст.-зм – кількість відпрацьованих верстато-змін;

n - загальна кількість одиниць обладнання;

N1, N2, N3 – кількість одиниць обладнання, що працювало відповідно в першу, другу та третю зміни;

Nmax – кількість обладнання, що працювало в максимально завантаженому зміні, або кількість наявного обладнання.

### 3. ДІАГНОСТИКА ТА ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ВОЛОДАРКА»

#### 3.1 Загальна характеристика та техніко – економічні показники підприємства ПАТ «Володарка»

Приватне акціонерне товариство «Володарка» на сьогоднішній день - це підприємство з динамічним розвитком, що активно та постійно розвивається, основною спеціалізацією якого є виробництво та реалізація класичного чоловічого одягу. Підприємство розташоване за адресою м. Вінниця, просп. Коцюбинського, 39. Дане підприємство має великий досвід у своїй діяльності, підприємство виробляє і поставляє продукцію на вітчизняний ринок з 1927 року, тобто майже сто років.

На сьогодні щоденно на фабриці випускається більше 3000 одиниць виробів, а саме – елегантних костюмів, піджаків, брюк, жилетів, плащів, пальто і курток для чоловіків. Пріоритетним напрямком розвитку є просування на ринку України колекцій під власними торговими марками. Фірмові відділи підприємства "Володарки" можна побачити в торгових мережах Тернополя, Чернівців, Кропивницького, Вінниці, Івано– Франківська, Києва, Дніпра та інші. Готуються до відкриття фірмові магазини по всій території України. Наприклад, у Вінниці вже декілька років успішно працюють два магазини.

Фахівці підприємства постійно відстежують тенденції сучасної світової моди. Регулярно вивчають якісні і кількісні характеристики попиту, що дає необхідну інформацію для своєчасного коректування асортименту моделей: колекції проходять детальне вивчення, доопрацювання і оновлення. Нещодавно підприємство уклало договір про партнерство з одним із найбільших європейських виробників чоловічого одягу - ТМ " HUGO BOSS ".



Основними конкурентами досліджуваного підприємства є: ТОВ «Вінницька шкіргалантерейна фабрика», ПАТ «Калина», ПАТ «Поділля», ПАТ «Хмельницька швейна фабрика «Лілея» та ін..

Сьогодні ПАТ "Володарка" – це підприємство, яке випускає сучасну продукцію, що має в своєму розпорядженні потужні ресурси для створення і просування власного виробничого бренду як на вітчизняному ринку так і за кордоном.

Для детальнішого ознайомлення з ПАТ «Володарка» та його ВПП проведемо загальний аналіз ефективності його господарсько-економічної діяльності, діагностику забезпеченості виробничими ресурсами (основні засоби, матеріальні та трудові ресурси), що складають виробничий потенціал підприємства, та їх використання за 2014-2018 рр. Отримані результати використовуватимуться надалі для оцінки ВПП ПАТ «Володарка» в розділі 3.2.

Джерелами інформації для проведення аналізу стану виробничого потенціалу обраного підприємства стали: форма №1 «Баланс», форма №2 «Звіт про фінансові результати», форма №5 «Примітки до фінансової звітності» розділ II «Основні засоби».

Для початку розглянемо наявність і рух основних засобів ПАТ «Володарка» за досліджуваний період. Структуру ОЗ підприємства зобразимо у вигляді діаграми (рис.3.1) на основі розрахунків.

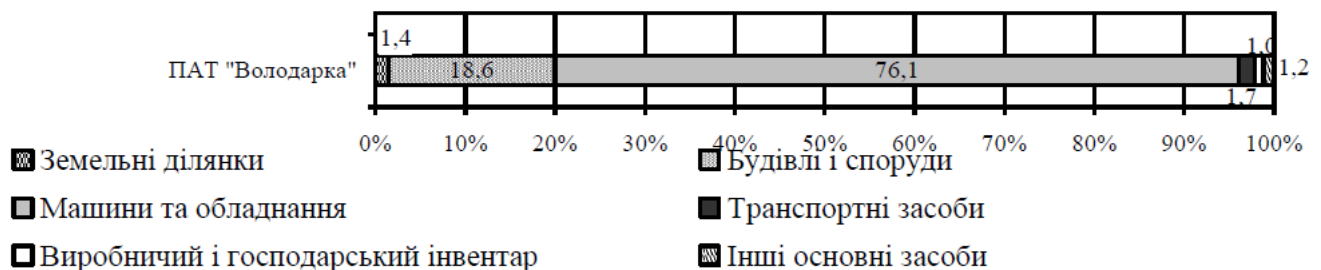


Рис. 3.1 - Показники структури основних засобів ПАТ «Володарка» в 2018 р. (станом на кінець року)

Відповідно до проведених розрахунків, можна сказати що в структурі ОЗ ПАТ «Володарка» на протязі 2017-2018 рр. переважають машини та обладнання з тенденцією до збільшення - від 74,1 у 2017р. до 76,1 у 2018 р.) та будівлі та споруди з тенденцією до зменшення - від 19,5 у 2017р. до 18,6 у 2018 р.).

Далі визначимо показники стану і руху основних засобів ПАТ «Володарка» (Таблиця 3.1), використовуючи формули, для розрахунку ефективного використання основних фондів.

Таблиця 3.1 – Показники оцінки стану основних засобів ПАТ «Володарка»

Роки	Коефіцієнт оновлення ОЗ, %	Коефіцієнт вибуття ОЗ, %	Коефіцієнт інтенсивності оновлення ОЗ	Коефіцієнт приросту ОЗ, %	Коефіцієнт зносу ОЗ, %	Коефіцієнт придатності ОЗ, %
2017	5,31	1,00	5,30	4,31	72,72	27,3
2018	0,26	1,30	0,20	-1,03	77,96	22,0

Отже, можна стверджувати, що показники стану ОЗ ПАТ «Володарка» у 2018 році порівняно з 2017 роком значно знизились. Це говорить, про погіршення стану ОЗ на підприємстві. Основні засоби, які використовуються на підприємстві мають значний рівень зношеності (72-78%), низький рівень придатності (27-22%) за 2017-2018 рр., і їхній стан далі погіршується, про що свідчать зниження коефіцієнту оновлення ОЗ та їх приросту, а також підвищення рівня вибуття ОЗ ПАТ «Володарка».

Щодо показників ефективності використання ОЗ ПАТ «Володарка», то тут ситуація має наступний вигляд (таблиця 3.2).

Дані табл. 3.3 свідчать про те, що в 2018 р. середньорічна чисельність працівників в становила 1002 чол., порівняно з 2017 р. вона скоротилась на 94 чол. Середньорічна вартість основних виробничих засобів підприємства дорівнює 38895 тис. грн., що більше за попередній рік на 643,5 тис. грн.

Фондовіддача порівняно з 2017 роком зросла на 5,2%. Проте рентабельність її значно знизилась – аж на 29,2% і становить 15%. Зменшення цього показника свідчить про те, що підприємство отримує менше прибутку на одиницю вартості основних виробничих фондів.

В 2018 р. вироблено 46947 тис. грн. валової продукції, що на 7% більше попереднього року, одержано 5826 тис. грн. валового прибутку; проте, слід звернути увагу на те, що в 2017-2018 рр. підприємство одержало збитки, в 2017 р. сума чистого збитку підприємства становила 1177 тис. грн., а в 2018 р. зросла до 1326 тис. грн. Це було зумовлено зниженням переважної більшості складових чистого прибутку за досліджувані роки. Відхід у «мінус» означає, що слід вживати певних заходів щодо запобігання банкрутству.

Таблиця 3.2 – Показники ефективності використання основних засобів  
ПАТ «Володарка» в 2017-2018 рр.

Показники	2017 рік	2018 рік	+/-	%
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	46723	45942	-781	-1,7
Обсяг виробництва продукції, тис. грн.	43862	46947	3085	7,0
Валовий прибуток	8111	5826	-2285	-28,2
Середньорічна вартість, тис. грн.				
- основних засобів	38251,5	38895	643,5	1,7
- активної частини	28974,5	29852	877,5	3,0
Питома вага активної частини основних засобів, %	75,7	76,8	1,1	1,5
Фондовіддача				
- основних засобів	1,15	1,21	0,06	5,2
- активної частини	1,51	1,57	0,06	4,0
Фондомісткість				
- основних засобів	0,87	0,83	-0,04	-4,6
- активної частини	0,66	0,64	-0,02	-3,0
Рентабельність, %				
- основних засобів	21,2	15	-6,2	-29,2
- активної частини	28	19,5	-8,5	-30,4
Середньоспискова чисельність працівників, чол.	1096	1002	-94	-8,6
Фондоозброєність, грн./чол.	26436,6	29792,4	3355,8	12,7

Розглянемо матеріальні ресурси ПАТ «Володарка», розрахувавши показники ефективності використання матеріальних ресурсів (таблиця 3.3).

Таблиця 3.3 - Показники ефективності використання матеріальних ресурсів ПАТ «Володарка»

Показники	2015 рік	2016 рік	+/-	%
Обсяг виробництва продукції, тис.грн	43862	46947	3085	7,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	38612	40166	1554	4,0
Матеріальні витрати, тис.грн	8014	7733	-281	-3,5
Матеріаломісткість продукції	0,18	0,16	-0,02	-11,1
Матеріаловіддача продукції	5,47	6,07	0,6	11,0
Питома вага матеріальних витрат в собівартості продукції, %	20,8	19,3	-1,5	-7,2

Отже, відповідно до розрахунків, бачимо, що використання матеріальних ресурсів має позитивну тенденцію. Матеріаломісткість продукції знизилась на 11,1% у 2018 році, матеріаловіддача зросла на 11%. Проте збільшилась собівартість продукції на 4%, хоча матеріальні витрати і скоротились. Така ситуація виникла, через зростання цін на матеріали та сировину та інфляційні процеси, що мають місце в даний період у країні.

Останньою складовою даного аналізу стану ВПП ПАТ «Володарка», яку слід розглянути, є трудові ресурси.

Отже, відповідно до розрахунків (Таблиця 3.4) , можна зробити висновки про те, що значну частину працюючих підприємства складають працівників з середньою та середнє спеціальною освітою (в межах 70-72% за досліджуваний період). Проте спостерігається поступове збільшення частки працівників з вищою освітою. Середньоспискова чисельність працівників за останній скоротилася на 94 особи (8,6%), зростає коефіцієнт вибуття персоналу (на 40%) та плинності кадрів (на 20%).

Щодо ефективності використання наявних трудових ресурсів, то тут спостерігається позитивна тенденція: зросли виробіток на одну відпрацьовану людину-годину та середньорічний на 17,6% виробіток на одного робітника,

зменшився фонд робочого часу робітників з 1578104 людино-годин до 1436456 людино-годин, а також знизилась трудомісткість продукції на 12,2%

Таблиця 3.4 – Рух та ефективність трудових ресурсів ПАТ «Володарка»

Показники	2017 рік	2018 рік	+/-	%
Середньоспискова чисельність працівників, чол.	1096	1002	-94	-8,6
управлінський персонал, чол.	227	211	-16	-7,0
робітники, чол.	869	791	-78	-9,0
Дані про рух персоналу				
Прийнято працівників,чол.	87	31	-56	-64,4
Вибуло працівників, чол..	53	68	15	28,3
Плинність кадрів (за власним бажанням, порушення трудової дисципліни, ін.)	51	64	13	25,5
Коефіцієнт обороту по прийому	0,08	0,03	-0,05	-62,5
Коефіцієнт обороту по вибуттю	0,05	0,07	0,02	40,0
Коефіцієнт плинності кадрів	0,05	0,06	0,01	20,0
Коефіцієнт постійності кадрів	0,95	0,94	-0,01	-1,1
Характеристика за рівнем освіти та кваліфікацією				
Чисельність працівників з вищою освітою, чол.	309	296	-13	-4,2
Чисельність працівників з середньою та середнє спеціальною освітою, чол.	787	706	-81	-10,3
Чисельність працівників з кваліфікацією (V, VI розряд), чол.	215	171	-44	-20,5
Чисельність працівників з кваліфікацією (III, IV розряд), чол.	501	476	-25	-5,0
Чисельність працівників з кваліфікацією (I, II розряд), чол.	31	23	-8	-25,8
Питома вага працівників з вищою освітою, %	28,2	29,5	1,3	4,6
Питома вага працівників з середньою та середнє спеціальною освітою, %	71,8	70,5	-1,3	-1,8
Питома вага працівників з високою кваліфікацією (V, VI розряд), чол.	19,6	17,1	-2,5	-12,8
Аналіз продуктивності праці				
Обсяг виробництва продукції, тис. грн.	43862	46947	3085	7,0
Фонд робочого часу робітників, людино-годин	1578104	1436456	-141648	-9,0
Виробіток на одну відпрацьовану людино-годину, грн.	27,8	32,7	4,9	17,6
Середньорічний виробіток на одного робітника, грн.	50474	59351	8877	17,6
Трудомісткість одиниці продукції, людино-годин	3,53	3,10	-0,43	-12,2

Взагалі, зміна складових виробничого потенціалу ПАТ «Володарка» на протязі 2014 – 2018 років виглядала наступним чином (Таблиця 3.5).

Таблиця 3.5 – Темпи зростання (скорочення) складових виробничого потенціалу ПАТ «Володарка» за 2014-2018 років

Показники	2014	2015	2016	2017	2018
Обсяг реалізованої промислової продукції	115,2	96,7	114,2	90,6	98,3
Обсяг виробництва продукції	109,8	99,6	117,0	87,2	107,0
Середньорічна вартість основних засобів	99,0	102,7	98,9	99,8	101,7
Матеріальні витрати	171,1	66,4	122,5	82,6	96,5
Середньоспівкова чисельність працівників	89,5	101,0	96,7	105,9	91,4
Середньорічний виробіток на одного робітника	122,9	99,0	121,0	82,0	117,6
Трудомісткість одиниці продукції	85,1	100,6	91,4	113,0	87,9

Як бачимо, підприємство за аналізований період стикнулося з проблемою реалізації продукції, так як поступово відбувається зниження темпів обсягу її реалізації до 98,3%, в той час як виробництво продукції зростає ( з 87,2% у 2017 році до 107% у 2018-му).

Взагалі, відповідно до проведених розрахунків, можна сказати, що «найслабшою ланкою» у ВПП ПАТ «Володарка» є техніко-технологічна складова, а саме проблеми виникають саме з основними засобами, котрі мають дуже погане становище. Також підприємство має незадовільний господарський результат на протязі двох досліджуваних років, що потребує негайного вирішення. Для цього потрібно вдосконалити управління структурою виробничого потенціалу підприємства, що означає найбільш ефективно визначення наявних засобів, запасів і фінансових джерел, що можуть бути використані для досягнення максимальної ефективності.

### 3.2 Оцінка інноваційного потенціалу підприємства ПАТ «Володарка»

Проведемо комплексну інтегральну оцінку ІПП ПАТ «Володарка» за запропонованою [7] методикою, для того, щоб визначити врешті-решт який рівень ІПП має підприємство. Для цього скористаємося алгоритмом, наведеним в пп. 2.1 та 2.2 даної роботи.

Розрахунковий етап будемо здійснювати спочатку за кожною складовою, а вже потім обчислимо комплексний інтегральний показник.

Так як інноваційних потенціал складається з таких складових як: інтелектуальна, інформаційна, кадрова та технологічна, то для зведення їх в комплексний інтегральний показний розрахуємо показники за кожною складовою:

**1. Інтелектуальна складова** – складова, що складається з п'яти показників (формули 2.3 - 2.7), які є доцільними при аналізі практичної діяльності промислових підприємств. Також за результатами розрахунків показників можна проаналізувати рівень можливостей генерації ідей і задумів інновацій та доведення їх до рівня нових технологій, товарів, організаційних та управлінських рішень.

#### 1.1 Показник винахідницької (раціоналізаторської) активності:

$$I_{ва} = K_{в.р} / K_{п}$$

$$I_{ва 2016} = 80 / 120 = 0,66$$

$$I_{ва 2017} = 75 / 108 = 0,69$$

$$I_{ва 2018} = 98 / 135 = 0,73$$

Результати розрахунків свідчать про те, що показник винахідницької (раціоналізаторської) активності зріс на 0,03 або на 4,3 % в 2017 році, порівняно з 2016 р., а також на 0,04 або на 5,4 % в 2018 році, порівняно з 2017р та на 0,07 або на 9,6 % порівняно з 2016 роком. Це свідчить про підвищення рівня до генерації нових знань, які є основою інновацій.

#### 1.2 Показник інженерно – технічного і наукового забезпечення:

$$I_{\text{imp}} = K_{\text{imp}} / K_{\text{заг}}$$

$$I_{\text{imp} 2016} = 120 / 560 = 0,21$$

$$I_{\text{imp} 2017} = 108 / 600 = 0,18$$

$$I_{\text{imp} 2018} = 135 / 590 = 0,23$$

Результати розрахунків свідчать про те, що показник інженерно – технічного і наукового забезпечення зменшився на 0,03 або на 16,6 % в 2017 році, порівняно з 2016 р., а також зріс на 0,05 або на 21,7 % в 2018 році порівняно з 2017 р. та на 0,02 або на 8,69 % в 2018 році порівняно з 2016 р. Це говорить про підвищення потенціальної здатності персоналу підприємства до розв'язання інженерно-технічних та науково-прикладних завдань.

### 1.3 Показник освітнього рівня:

$$I_{\text{осв}} = K_{\text{в. с}} / K_{\text{заг}}$$

$$I_{\text{осв} 2016} = 102 / 560 = 0,18$$

$$I_{\text{осв} 2017} = 115 / 600 = 0,19$$

$$I_{\text{осв} 2018} = 128 / 590 = 0,22$$

Результати розрахунків свідчать про те, що показник освітнього рівня зріс на 0,01 або на 5,3 % в 2017 році порівняно з 2016 р., а також на 0,03 або на 13,6 % в 2018 році порівняно з 2017 р. та на 0,04 або на 18,2 % в 2018 році порівняно з 2016 р. Це свідчить про зростання освітнього рівня персоналу підприємства.

### 1.4 Показник плинності кадрів високої кваліфікації:

$$I_{\text{пл}} = K_{\text{зв. кв}} / K_{\text{кв}}$$

$$I_{\text{пл} 2016} = 8 / 95 = 0,08$$

$$I_{\text{пл} 2017} = 8 / 106 = 0,067$$

$$I_{\text{пл} 2018} = 6 / 119 = 0,056$$

Результати розрахунків свідчать про те, що показник плинності кадрів високої кваліфікації зменшився на 0,013 або 19,4 % в 2017 році порівняно з 2016 р., а також зменшився на 0,011 або на 19,6 % в 2018 році порівняно з 2017 р. та на 0,024 або на 42,8 % в 2018 році порівняно з 2016 р. Це говорить про



підвищення рівня усталеності (спрацьованості) колективу висококваліфікованих працівників на підприємстві.

### 1.5 Показник оновлення знань:

$$I_{o.z} = K_{п.пв} / K_{заг}$$

$$I_{o.z 2016} = 135 / 560 = 0,24$$

$$I_{o.z 2017} = 180 / 600 = 0,3$$

$$I_{o.z 2018} = 224 / 590 = 0,38$$

Результати розрахунків свідчать про те, що показник оновлення знань зріс на 0,06 або на 20 % в 2017 році порівняно з 2016 р., а також на 0,08 або на 21,05% в 2018 році порівняно з 2017 р. та на 0,14 або на 36,8 % в 2018 році порівняно з 2016 р. Це свідчить про підвищення відповідності рівня знань сучасним вимогам (стан перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників).

За результатами вище проведених розрахунків (показники 1.1–1.5) розрахуємо інтегральний показник інтелектуальної складової інноваційного потенціалу підприємства за 2016 – 2018 рр.. за формулою 2.1:

$$I_c = \sqrt[n]{I_1 \times I_2 \times I_3 \times \dots \times I_n}$$

$$I_{c 2016} = \sqrt[5]{0,66 \times 0,21 \times 0,18 \times 0,08 \times 0,24} = 0,2168$$

$$I_{c 2017} = \sqrt[5]{0,69 \times 0,18 \times 0,19 \times 0,067 \times 0,3} = 0,2164$$

$$I_{c 2018} = \sqrt[5]{0,73 \times 0,23 \times 0,22 \times 0,056 \times 0,38} = 0,2394$$

Отже, інтегральний показник інтелектуальної складової інноваційного потенціалу підприємства зменшився на 0, 0004 або на 0,18 % в 2017 році порівняно з 2016 р., а також зріс на 0,023 або на 10,63 % в 2018 році порівняно з 2017 р. та на 0, 023 або на 10,42 % в 2018 році порівняно з 2016 р. Це свідчить про підвищення рівня можливостей генерації ідей і задумів інновацій та доведення їх до рівня нових технологій, товарів, організаційних та управлінських рішень.

**2. Інформаційна складова** - складова, яка характеризує інформаційну оснащеність підприємства, ступінь повноти, точності й суперечливості

інформації, яка є необхідною для прийняття ефективних управлінських рішень. При оцінюванні даної складової застосуємо формули 2.8 - 2.10:

*2.1 Коефіцієнт повноти інформації:*

$$I_{\text{п}} = K_{\text{опр}} / K_{\text{н}}$$

$$I_{\text{п} 2016} = 1354 / 681 = 1,98$$

$$I_{\text{п} 2017} = 1080 / 428 = 2,52$$

$$I_{\text{п} 2018} = 950 / 245 = 3,87$$

Результати розрахунків свідчать про те, що коефіцієнт повноти інформації зріс на 0,54 або на 21,4 % в 2017 році порівняно з 2016 р., а також на 1,35 або на 34,9 % в 2018 році порівняно з 2017 р. та на 1,89 або на 48,8 % в 2018 році порівняно з 2016 р. Це свідчить про підвищення рівня повноти інформації для прийняття обґрунтованого рішення.

*2.2 Коефіцієнт точності інформації:*

$$I_{\text{м}} = K_{\text{рел}} / K_{\text{опр}}$$

$$I_{\text{м} 2016} = 1354 / 1252 = 1,08$$

$$I_{\text{м} 2017} = 1080 / 920 = 1,17$$

$$I_{\text{м} 2018} = 950 / 680 = 1,39$$

Результати розрахунків свідчать про те, що коефіцієнт точності інформації зріс на 0,09 або на 7,69 % в 2017 році порівняно з 2016 р., а також на 0,22 або на 15,83 % в 2018 році порівняно з 2017 р. та на 0,31 або на 22,3 % в 2019 році порівняно з 2016 р. Це свідчить про підвищення ступеню точності інформації, яка знаходиться в розпорядженні в ОПР.

*2.3 Коефіцієнт суперечливості інформації:*

$$I_{\text{с}} = K_{\text{нс. поз}} / K_{\text{нс. заг}}$$

$$I_{\text{с} 2016} = 39 / 78 = 0,5$$

$$I_{\text{с} 2017} = 24 / 61 = 0,39$$

$$I_{\text{с} 2018} = 15 / 52 = 0,29$$

Результати розрахунків свідчать про те, що коефіцієнт суперечливості інформації зменшився на 0,11 або на 28,21 % в 2017 році порівняно з 2016 р.,

а також на 0,10 або на 34,5 % в 2018 році порівняно з 2017 р. та на 0,21 або на 72,4 % в 2018 році порівняно з 2016 р. Це свідчить про позитивну динаміку, так як рівень суперечливості інформації зменшився майже вдвічі.

За результатами вище проведених розрахунків (показники 2.1–2.3) розрахуємо інтегральний показник інформаційної складової інноваційного потенціалу підприємства за 2016 – 2018 рр.. за формулою 2.1:

$$I_c = \sqrt[n]{I_1 \times I_2 \times I_3 \times \dots \times I_n},$$

$$I_{c\ 2016} = \sqrt[3]{1,98 \times 1,08 \times 0,5} = 1,023$$

$$I_{c\ 2017} = \sqrt[3]{2,52 \times 1,17 \times 0,39} = 1,048$$

$$I_{c\ 2018} = \sqrt[3]{3,87 \times 1,39 \times 0,29} = 1,159$$

Отже, інтегральний показник інформаційної складової інноваційного потенціалу підприємства зріс на 0,025 або на 2,39 % в 2017 році порівняно з 2016 р., а також на 0,111 або на 10,59 % в 2018 році порівняно з 2017 р. та на 0,136 або на 13,29 % в 2018 році порівняно з 2016 р. Це свідчить про підвищення рівня інформаційної оснащеності підприємства, підвищення ступеню повноти та точності інформації та зменшення рівня суперечливості інформації.

Рівень інформаційної складової інноваційного потенціалу розрахуємо за формулою 2.11:

$$I_{inf} = I_n \cdot I_m \cdot I_c.$$

$$I_{inf\ 2016} = 1,98 \times 1,39 \times 0,29 = 0,798$$

$$I_{inf\ 2017} = 2,52 \times 1,17 \times 0,39 = 1,149$$

$$I_{inf\ 2018} = 3,87 \times 1,08 \times 0,5 = 2,089$$

За всі три роки було отримано інтегральні показники інформаційної складової більші за 0,67. Згідно шкали для прийняття рішень, це свідчить про те, що у підприємства на протязі трьох років досить високий рівень інформаційної складової інноваційного потенціалу.

Аналіз використання основних фондів свідчить про досить ефективне використання основних засобів підприємства:

При збільшенні обсягу випуску продукції у 2018 році збільшується і фондоддача основних засобів, а також активної її частини. Це добрий знак і свідчить він про більш ефективне використання наявних основних засобів. В той же час за рік відбулося збільшення вартості основних засобів. Це свідчить про придбання, оновлення технологічного парку підприємства.

В той же час на підприємстві відбувається скорочення чисельності персоналу, а фондоозброєність однієї людини зростає. Це також позитивний момент на підприємстві.

Негативним моментом на підприємстві є зниження рентабельності використання основних засобів. Це відбулося за рахунок зменшення прибутку від реалізації продукції, яке виготовлялося на цьому обладнанні.

Підсумовуючи всі зроблені розрахунки можна зробити висновок: у даного підприємства доволі високий інноваційний потенціал і з кожним роком, починаючи з 2016, він потрошку зростає. Тобто, використання вільних коштів на придбання нового додаткового обладнання, на придбання додаткової ефективної інформації в майбутньому дозволить підприємству зберегати та розширювати свої конкурентні переваги.

Але. Дане підприємство мало уваги приділяє кадрам. І хоча чисельність працівників з вищою освітою зростає, виробіток також зростає, але відслідковується зменшення чисельності і наявності плинності кадрів з підприємства. Мабуть на підприємстві мало уваги приділяють саме психологічному клімату та заробітної платі працівників.

### 3.3 Шляхи вдосконалення процесу формування та розвитку інноваційного потенціалу підприємства ПАТ «Володарка».

Комплексний аналіз, який ми провели для можливості оцінки інноваційного потенціалу конкретного підприємства, дав нам змогу

виявити основні проблемні моменти, на які слід звернути увагу для можливого подальшого розвитку, при розробці ефективного плану діяльності підприємства. Ми пропонуємо ряд рекомендацій та заходів, які можуть покращити показники підприємства та дозволять вирішити проаналізовані проблеми.

До заходів, які можуть покращити інноваційний розвиток даного підприємства, можна віднести:

1. Розробка програми та плану фінансування заходів з підвищення кваліфікації, що дозволить економити робочий час, збільшити продуктивність праці та дасть зростання якості виконаних робіт. Також це дає можливість краще мотивувати працівників до досягнення найкращих результатів.

2. Розробка та впровадження системи для контролю завантаженості працівників та активна робота з пошуку нових співробітників.

3. Впровадження у виробництво нового більш сучасного виду продукції, що стане причиною збільшення попиту, що дозволить дати зростанню продажів, зайняти вакантні ніші і таким чином розширення ринку збуту.

4. Розробка програми фінансування інноваційної діяльності дозволить розробити стратегічне бачення інноваційного розвитку підприємства [28]

Зобразимо схематично залежність між розвитком підприємства та запропонованими заходами з покращення показників інноваційного розвитку (рис.3.1)



Рис. 3.2 – Схематичне відображення процесу удосконалення організаційно-економічного забезпечення інноваційного розвитку [41]

Запропонована схема чітко відображає алгоритм дій, які необхідно виконувати, для того щоб мати можливість всебічно розглянути негативні і позитивні моменти, які можуть вплинути на діяльність підприємства, і також для правильної і всебічної оцінки можливостей підприємства для подальшого інноваційного розвитку.

## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Таким чином, під час написання бакалаврської роботи були поглиблені і закріплені теоретичні знання стосовно сутності інноваційного потенціалу підприємства, основи оцінки та комплексного аналізу інноваційного потенціалу підприємства, як невід'ємної частини всебічного аналізу діяльності будь-якого підприємства для можливого майбутнього розвитку, та закріплення конкурентних переваг. В роботі розкрити підходи до визначення основних елементів інноваційного потенціалу підприємства.

Крім того було досліджено різні методики оцінювання інноваційного потенціалу підприємства і показники, які застосовуються для оцінки інноваційного потенціалу підприємства і надають можливість прийняти ефективне обґрунтоване рішення.

Було визначено, що розрахунок багатьох показників для оцінки інноваційного потенціалу підприємства є дуже складним і необхідним процесом. Для надання вірної оцінки необхідно оцінити зовнішні й внутрішні фактори середовища, провести аналіз конкурентоспроможності підприємства, провести аналіз інноваційного потенціалу підприємства, щоб мати змогу скласти стратегічний план інноваційного розвитку конкретного підприємства.

Об'єктом дослідження було приватне акціонерне товариство «Володарка». На сьогоднішній день – це підприємство з динамічним розвитком, що активно та постійно розвивається, основною спеціалізацією якого є виробництво та реалізація класичного чоловічого одягу.

Аналіз основних техніко-економічних показників діяльності підприємства показав позитивну динаміку економічного зростання, підґрунтям чого став збалансований розвиток виробничої діяльності підприємства, формування сучасної ринкової інфраструктури, створення високорозвиненого і конкурентоспроможного виробництва.

Отже, детальний економічний аналіз виробничої діяльності ПАТ «Володарка» показав, що підприємство має досить стійку

конкурентоспроможну позицію. Щорічне збільшення обсягів реалізованої продукції можна розцінювати зростанням продуктивності праці та впровадження НТП, а також вдосконаленням кваліфікації працівників. І хоча чисельність робітників на підприємстві трішки зменшується, але залишаються робітники більш освічені та кваліфіковані.

В 2018 р. вироблено 46947 тис. грн. валової продукції, що на 7% більше попереднього року, одержано 5826 тис. грн. валового прибутку; проте, слід звернути увагу на те, що в 2017-2018 рр. підприємство одержало збитки, в 2017 р. сума чистого збитку підприємства становила 1177 тис. грн., а в 2018 р. зросла до 1326 тис. грн. Використання матеріальних ресурсів має позитивну тенденцію. Матеріаломісткість продукції знизилась на 11,1% у 2018 році, матеріаловіддача зросла на 11%. Проте збільшилась собівартість продукції на 4%, хоча матеріальні витрати і скоротились. Така ситуація виникла, через зростання цін на матеріали та сировину та інфляційні процеси, що мають місце в даний період у країні.

Аналіз основних засобів показав, що основні показники стану основних засобів ПАТ «Володарка» у 2018 році порівняно з 2017 роком значно знизились. Це говорить, про погіршення стану ОЗ на підприємстві. Основні засоби, які використовуються на підприємстві мають значний рівень зношеності (72-78%), низький рівень придатності (27-22%) за 2017-2018 рр., і їхній стан далі погіршується, про що свідчать зниження коефіцієнту оновлення основних засобів та їх приросту, а також підвищення рівня вибуття ОЗ ПАТ «Володарка»

Розрахунок показників інноваційного потенціалу свідчить про те, що інтегральний показник інформаційної складової інноваційного потенціалу підприємства зріс на 0,025 або на 2,39 % в 2017 році порівняно з 2016 р., а також на 0,111 або на 10,59 % в 2018 році порівняно з 2017 р. та на 0,136 або на 13,29 % в 2018 році порівняно з 2016 р. Це свідчить про підвищення рівня інформаційної оснащеності підприємства, підвищення ступеню повноти та



точності інформації та зменшення рівня суперечливості інформації.

Розрахунок інтегрального показника інформаційної складової також відображає зростання на 0,67 за досліджуваний період. Згідно шкали для прийняття рішень, це свідчить про те, що у підприємства на протязі трьох років досить високий рівень інформаційної складової інноваційного потенціалу

Комплексний аналіз, який ми провели для можливості оцінки інноваційного потенціалу конкретного підприємства, дав нам змогу виявити основні проблемні моменти, на які слід звернути увагу для можливого подальшого розвитку, при розробці ефективного плану діяльності підприємства. Ми пропонуємо ряд рекомендацій та заходів, які можуть покращити показники підприємства та дозволять вирішити проаналізовані проблеми, а саме: розробка програми та плану фінансування заходів з підвищення кваліфікації; розробка програми фінансування інноваційної діяльності; впровадження у виробництво нового більш сучасного виду продукції, що стане причиною збільшення попиту і дозволить дати зростанню продажів по всій Україні.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Зятковський І.В. Фінанси підприємств: Навч. посіб. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. — К.: Кондор, 2003. — 364 с.
2. Шамина Л. Инновационный потенциал предприятия / Шамина Л. // Инновации. — 2007. - №9. — С. 58 – 60.
3. Гринько Т. Щодо інноваційного потенціалу як складової інноваційної активності підприємств / Гринько Т. // Економіст. — 2010. — №2. — С. 56–58.
4. Чабан В.Г. Інноваційний потенціал підприємства та його оцінка / Чабан В.Г. // Фінанси України. — 2006. — №5. — С. 142–148.
5. Гречан А.П. Теоретичні засади визначення інноваційного потенціалу підприємства / Гречан А.П. // Економіка та держава. — 2005. — №7. — С. 34–37.
6. Мартюшева Л.С., Калишенко В.О. Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження // Фінанси України. - 2002. - № 10. С 61-66.
7. Карюк В. І. Методичний підхід до оцінювання інноваційного потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / В. І. Карюк: Актуальні проблеми економіки №5 (131) 2012, С. 177 – 179.
8. Федулова Л.І. Менеджмент організацій: Підручник. — К.: Либідь, 2003. — 448 с.
9. Баранчєєв В.П. Управление знаниями в инновационной сфере. — М.: Благовест-В, 2007. — 272 с.
10. Гавва В.Н., Божко Е.А. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: Навч. посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 221 с.
11. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 504 с.
12. Фатхудинов Р.А. Инновационный менеджмент. — СПб.: Питер, 2002. — 400

- с.
13. Черваньов Д.М., Рейкова Л.І. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України. – К.: Знання: КОО, 2007. – 450 с.
  14. Управління інноваційною діяльністю. Основи інноваційного менеджменту. [Електронний ресурс]/ Режим доступу - [https://pidruchniki.com/73381/investuvannya/innovatsiyniy\\_potentsial\\_pidsistema\\_potentsial\\_u\\_innovatsiynogo\\_rozvitku\\_pidpriemstva\\_pokazniki\\_kriteriyi\\_metodika](https://pidruchniki.com/73381/investuvannya/innovatsiyniy_potentsial_pidsistema_potentsial_u_innovatsiynogo_rozvitku_pidpriemstva_pokazniki_kriteriyi_metodika)
  15. Управління інноваційною діяльністю. Основи інноваційного менеджменту. [Електронний ресурс]/ Режим доступу - [https://pidruchniki.com/73383/investuvannya/kadrova\\_skladova#997](https://pidruchniki.com/73383/investuvannya/kadrova_skladova#997)
  16. Управління інноваційною діяльністю. Основи інноваційного менеджменту. [Електронний ресурс]/ Режим доступу - <https://studfiles.net/preview/5013437/page:13/>
  17. George, M. Using DMAIC to improve speed, quality, and cost / M. George, D. Rowlands, M. Price, J. Maxey // The Lean Six Sigma Pocket Toolbook: A Quick Reference Guide to Nearly 100 Tools for Improving Process Quality, Speed, and Complexity. — N.Y.: McGraw-Hill, 2005. — P. 1—26.
  18. Селиверстов, В.Е. Формирование многоуровневой системы стратегического планирования: методология, инструменты, институты / В.Е. Селиверстов // Регион: экономика и социология, 2009. — No 2. — С. 207-218.
  19. Бурмака Т. М., Оцінка рівня розвитку підприємства/ Т. М. Бурмака // Науковий вісник будівництва., Вип. No27 – X. ХДТУБА, 2004, с. 263-268
  20. Статистичний щорічник України, 2018. – Київ, 2019. – 560 с. [Електронний ресурс] / Держ. служба статистики України. - Режим доступу: [https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publ1\\_u.htm](https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm)
  21. Промисловість: статистична інформація [Електронний ресурс] / Держ. служба статистики України. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
  22. Офіційний сайт ПП "Штайнер-Україна" [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://steiner.com.ua/uk/>.

23. Промисловість: статистична інформація [Електронний ресурс] / Головне упр. статистики в Хмельниц. обл., Держ. служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
24. Наукова та інноваційна діяльність України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/exsp2017/10/183pdf.zip>
25. Galindo M. Á., Méndez M. T. Entrepreneurship, economic growth, and innovation: Are feedback effects at work? // *Journal of Business Research*. – 2014. – Т. 67. – No. 5. – С. 825-829.
26. Snieska V., Valodkiene G. Impact of innovations upon economic growth during recession // *Technological and Economic Development of Economy*. – 2015. – Т. 21. – No. 4. – С. 626-642
27. Андрущак Є.М. Діагностика банкрутства українських підприємств. // *Фінанси України*. – 2004. – № 9. – С. 118-124.
28. Асеева Н. Правовий механізм захисту інтересів сторін у процедурі банкрутства. // *Право України*. – 2005. – № 9. – С. 37-40.
29. Бондарчук Р. Оборонно-промышленный комплекс Украины: причины неудач и перспективы развития // *Экономика Украины*. – 2002. – № 10. – С. 25-30.
30. Жуків А. Про вимоги до заяви кредитора про порушення справи про банкрутство // *Бізнес*. – 1998. – № 39. – С. 48-50.
31. Івженко А. С. Основні напрямки удосконалення механізму санації підприємств за сучасних економічних умов // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – № 4. – С. 142-148.
32. Ковалев А. И., Привалов В. П. Методика проведения работ по финансовому оздоровлению предприятия // *Управления изменениями*. – 2000. - № 2. – С. 55-66.
33. Коваленко М. А. Оцінка ефективності санації підприємств. // *Фінанси України*. – 2005. – № 3. – С. 147-151.

34. Колесар К. Моделі діагностики банкрутства підприємств України // Економіст. – 2002. – № 10. – С. 61-70.
35. Котляр М. Л. Аналіз фінансового стану підприємства // Фінанси України. – 2004., № 5.
36. Ліготенко Л. О. Методологія діагностики банкрутства підприємства і напрямки її вдосконалення // Фінанси України. – 1998. – № 8. – С. 136-147.
37. Матвійчук А. Діагностика банкрутства підприємств // Економіка України. – 2007. – № 4. – С.20-28.
38. Рябцева Я. Г. Поняття та ознаки банкрутства // вісник господарського судочинства. – 2002. – № 4. – С. 213-217.
39. Шевчук О., Герасименко Л. Колізійні аспекти законодавства при банкрутстві підприємств // Право України. – 2008. – № 1. – С. 59-61.
40. Кизин М. О., Забродський В. А., Зінченко В. А. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: Монографія. – Х.: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2003. – 144 с.
41. Ковтун О. І. Стратегія підприємства: Навч. посібник. – 2-ге вид., стереотип. – Львів: «Новий Світ - 2000», 2006. – 388 с.
42. Коробов М. Л. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посіб. – К.: Т-во „Знання”, КОО, 2000. – 378 с.
43. Крыжановский В. Г., Лапенко В. И., Лютер В. И. и др. Антикризисное управление: Учеб. пособие для технических вузов. – М.: «Издательство Приор», 1998. – 432 с.
44. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 496 с.
45. Мацибора В. І., Збарський В. К., Мацибора Т. В. Економіка підприємства: Навч. посібник. – К.: Каравела, 2008. – 312 с.
46. Мельник Л. Г., Корінцева О. І. Економіка підприємства: Конспект лекцій: Навч. посіб. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 412 с.

47. Мних Є. В, Економічний аналіз: Підручник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.
48. Доля В. Т. Экономический анализ: учебное пособие / В. Т. Доля. — 2-е изд., испр. и доп. — К. : Кондор, 2007. — 224 с.
49. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: навчальний посібник / Т. Д. Костенко [та ін.]. — 2-ге вид., перероб. и доп. — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 400 с.
50. Загородній В. Г., Мних Є. В., Рудницький В. С. Облік, аналіз та аудит. Навчальний посібник. — К.: Кондор, 2009. — 618 с.
51. Житна І.П., Нескреба А.І. Економічний аналіз господарської діяльності. – К, 2004.