

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПрАТ «ПВНЗ ЗАПОРІЗЬКИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ
ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ»

Кафедра підприємництва, менеджменту та туризму

ДО ЗАХИСТУ
ДОПУЩЕНА

Зав.кафедрою
к.е.н., доцент Панкова М.О.

БАКАЛАВРСЬКА ДИПЛОМНА РОБОТА

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ПРИВАТНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Виконав

ст. гр. МО-227

Ємельянченко С.В.

Керівник

к.ю.н., доцент

Косяк О.В.

Запоріжжя

2022

ПрАТ «ПВНЗ ЗАПОРІЗЬКИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ
ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ»

Кафедра підприємництва, менеджменту та туризму

ЗАТВЕРДЖУЮ

Зав. кафедрою

к.е.н., доцент Панкова М.О.

“ ____ » _____ 2022 р.

ЗАВДАННЯ

НА БАКАЛАВРСЬКУ ДИПЛОМНУ РОБОТУ

Студенту гр. МО-227 спеціальності «Менеджмент»

Ємельянченко Сергію Володимировичу

1. Тема: Розвиток інноваційного потенціалу приватного підприємства затверджена наказом по інституту № ____ « ____ » _____ р.
2. Термін здачі студентом закінченої роботи: « ____ » _____ р.
3. Перелік питань, що підлягають розробці:
 - дослідити теоретико-методичні основи аналізу інноваційного потенціалу підприємств;
 - узагальнити підходи до аналізу стану управління інноваційним потенціалом підприємств;
 - навести фінансово-економічну характеристику приватного підприємства;
 - дослідити особливості, переваги та недоліки системи управління інноваційним потенціалом підприємства;
 - запропонувати заходи з підвищення ефективності формування та

використання інноваційного потенціалу досліджуваного підприємства;

- оцінити ефективність впровадження запропонованих заходів.

Дата видачі завдання «___» _____ р.

Керівник бакалаврської випускної роботи _____ Косяк О.В.

Завдання прийняв до виконання _____ Ємельянченко С.В.

РЕФЕРАТ

Бакалаврська дипломна робота: 66 с., 10 рис., 14 табл., 55 використаних джерел, 2 додатка

Метою бакалаврської роботи є дослідження системи управління інноваційним потенціалом ПП “Тіміртан”, що дасть змогу провести реальне оцінювання управління інноваціями, виробничо-господарської, фінансової, кадрової діяльності підприємства, а також розроблення теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо покращення управління інноваційним потенціалом підприємства.

Об’єктом дослідження є ПП “Тіміртан”.

Предметом дослідження є управління інноваційним потенціалом ПП “Тіміртан”.

У роботі: досліджено особливості визначення ефективності формування інноваційного потенціалу; описано методичні підходи до оцінювання інноваційного потенціалу підприємства; описано загальну характеристику інноваційної діяльності ПП “Тіміртан”; здійснено аналіз управління фінансовою діяльністю підприємства; зроблено аналіз інноваційного потенціалу та управління виробничо-господарською діяльністю ПП “Тіміртан”; обґрунтовано доцільність напряму покращення управління інноваційним потенціалом ПП “Тіміртан” шляхом виробництва нової будівельної продукції; обґрунтовано доцільність оптимізації асортименту продукції як важливий напрям покращення інноваційного потенціалу підприємства; запропоновано спосіб покращення інноваційного потенціалу ПП «Тіміртан» шляхом оновлення технологічного обладнання.

УПРАВЛІННЯ, ІННОВАЦІЇ, ПОТЕНЦІАЛУ,
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ, ЕФЕКТИВНІСТЬ, ПРИБУТОК,
ПІДПРИЄМСТВО, ПРОЕКТНЕ РІШЕННЯ.

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ ТА ТЕРМІНІВ	6
ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	9
1.1. Загальна характеристика інновацій підприємства	9
1.2. Особливості формування та розвитку інноваційного потенціалу підприємства.....	23
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПП “ТІМІРТАН”	32
2.1. Загальна характеристика інноваційної діяльності ПП “Тіміртан”	32
2.2. Оцінка інноваційного потенціалу ПП “Тіміртан”	37
РОЗДІЛ 3. ПОКРАЩЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПП «ТІМІРТАН».....	44
3.1. Покращення управління інноваційним потенціалом ПП “Тіміртан” шляхом виробництва нової будівельної продукції	44
3.2. Оптимізація асортименту продукції як важливий напрям покращення інноваційного потенціалу підприємства	48
ВИСНОВКИ.....	63
РЕКОМЕНДАЦІЇ.....	65
ДОДАТКИ.....	72

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ
ТА ТЕРМІНІВ

Слово / словосполучення	Скорочення	Умови використання
А		
абсолютний, абсолютне	абс.	При цифрах
В		
відносний, відносно	відн.	При цифрах
виробництво	вир-во	При цифрах
Г		
гривня, гривень	грн.	При цифрах
К		
копійка	коп.	при цифрах
М		
місто	м.	по тексту
Р		
розділ	розд.	при цифрах та у примітках
район	р-н	по тексту
редакція, редактор	ред.	по тексту
рисунок	рис.	по тексту
С		
сторінка	стор.	при цифрах и у примітках
Т		
таблиця	табл.	по тексту
Тисяч гривень	Тис.грн.	при цифрах и у примітках

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасних умовах інноваційний потенціал країни став основним індикатором, який характеризує можливість та умови її економічного розвитку. Від наявності та ефективності його використання багато у чому залежать темпи економічного розвитку країни, її місце у світовому економічному просторі. У сучасних умовах економічне зростання України визначальною мірою детермінується інтелектуалізацією основних факторів виробництва та формуванням потужного інноваційного потенціалу. Вичерпаність резервів зростання національної економіки неінноваційної природи активізує використання інтелектуально-інноваційних факторів, що обумовлюються невичерпними творчими здібностями людини.

Нові знання, технології, освіта, інноваційний менеджмент і культура виробництва трансформуються у відповідний потенціал, зростання інноваційної активності підприємства. Перспектива інтеграції України до Європейського Союзу обумовлює необхідність впровадження у практику вітчизняних підприємств як досвіду розвинених країн з більш ефективного використання у процесах виробництва інноваційних ресурсів, так і розроблення власного методичного інструментарію з метою формування та використання інноваційного потенціалу. Забезпечення конкурентних позицій України можливе лише за умови ефективного використання інноваційних ресурсів, знань, впровадження сучасних наукомістких технологій, розроблення якісно нової продукції, створення інновацій.

Актуальність тематики бакалаврської роботи зумовлена необхідністю та важливістю дослідження управління інноваційним потенціалом вітчизняних підприємств будівельної промисловості.

Метою бакалаврської роботи є дослідження системи управління інноваційним потенціалом ПП “Тіміртан”, що дасть змогу провести реальне оцінювання управління інноваціями, виробничо-господарської, фінансової,

кадрової діяльності підприємства, а також розроблення теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо покращення управління інноваційним потенціалом підприємства.

Для досягнення поставленої мети визначено наступні завдання дослідження:

- зробити загальну характеристику інновацій підприємства;
- виявити особливості формування та розвитку інноваційного потенціалу підприємства;
- оцінити систему управління інноваційним потенціалом підприємства;
- зробити загальну характеристику інноваційної діяльності ПП “Тіміртан”;
- проаналізувати управління фінансовою діяльністю, а також інноваційного потенціалу та виробничо-господарської діяльності;
- запропонувати управління інноваційним потенціалом ПП “Тіміртан” шляхом виробництва нової будівельної роботи;
- рекомендувати оптимізацію асортименту продукції як важливий напрям покращення інноваційного потенціалу підприємства;
- запропонувати покращення інноваційного потенціалу ПП “Тіміртан” шляхом оновлення технологічного обладнання;
- розкрити питання з охорони праці, безпеки життєдіяльності та екології.

Об’єктом дослідження є ПП “Тіміртан”.

Предметом дослідження є управління інноваційним потенціалом ПП “Тіміртан”.

Для досягнення поставленої мети використано наступні методи дослідження: історико-економічний; системний підхід; аналізування; синтез; порівняльний; спостереження; економіко-статистичний аналіз; причинно-логічний тощо.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Загальна характеристика інновацій підприємства

Інноваційна діяльність у вітчизняній практиці є відносно новим явищем. Широке поняття діяльності, яке використовувалося раніше, називалося науково-технічним прогресом, застосуванням досягнень науки і техніки у виробництві. Сьогодні термін «інновація» став активно вживатися в трансформаційній економіці України як самостійно, так і для позначення низки суміжних понять: «інноваційна діяльність», «інноваційний процес», «інноваційне рішення» тощо. вимагає певного уточнення.

Дослідження, присвячені проблемам інноваційної діяльності, містять різні погляди на визначення сутності понять «інновація», «інновація», «інновація», «інноваційний процес», «інноваційна діяльність». Різні дослідники (Р. Акофф, В. Александрова, О. Амоша, А. Аншин, Х. Барнет, Г. В. Бромберг, Л. Водачек, О. Водачкова, А. Гальчинський, В. Геєць, П. Друкер, П. Н. Завлін, С. Д. Ільєнкова, Д. Козенков, Н. С. Краснокутська, О. Є. Кузьмін, Ю. П. Морозов, К. Найт, І. Перлак, І. В. Петров, А. І. Пригожин, Б. Санто, К. Л. Соломенко, Б. Твісс, В. Томпсон, Р. Уотерман, Р. А. Фатхутдінов, Р. Фостер, М. Гучек, Й. Шумпетер, С. Т. Ягудіна, Є. А. Якубов) трактують поняття «інновація», «інновація», «інновація», «інноваційний процес» залежно від об'єкта та предмета дослідження, ступінь новизни, значення перетворень, роль і вплив на економічні процеси.

У науковій літературі існує багато видів і визначень поняття «інновація». У наукових дослідженнях термін «інновація» вживається із значними розбіжностями в його тлумаченні. Тому, перш за все, необхідно уточнити його поточний зміст. У роботі Б. Твісса інновація — це «кінцевий

результат впровадження інновації з метою зміни об'єкта управління та отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного чи іншого виду ефекту».

Відповідно до іншого підходу до тлумачення цього поняття, якого дотримується велика кількість авторів, під інновацією розуміють процес, під час якого наукова ідея чи технологія виготовлення виходять на стадію практичного використання і починають давати економічний ефект; складний процес створення нового практичного інструменту (інновації) для нової суспільної потреби або просто процес впровадження тієї чи іншої науково-технічної інновації, формування якісно нового стану системи [36, с. 73].

За визначенням Й. Шумпетера, інновація — це нове науково-організаційне поєднання виробничих факторів, мотивоване підприємницьким духом: «у внутрішній логіці інновацій настає новий момент динамізації економічного розвитку» [51, с. 44].

Незважаючи на відмінності в трактуванні поняття «інновація», головним є те, що наповнення його змістом здійснюється через процес, тобто певну діяльність, що забезпечує існування інновації. У теорії і практиці така діяльність називається інноваційною. Згідно з існуючими визначеннями, останнє являє собою взаємопов'язану та узгоджену послідовність дій, що дозволяє за допомогою проміжних і кінцевих результатів науково-дослідних розробок (НДР) перевести їх у новий або вдосконалений продукт із застосуванням технологічного процесу виготовлення продукції.

Інноваційна діяльність є невід'ємною частиною інноваційного розвитку економіки і є важливою стороною відтворення виробничих відносин. Поняття «інновація» часто вживається поряд з поняттями «новизна», «інновація», але вони не тотожні. Новизна означає винахід, раціоналізацію, вдосконалення продукту, технології, процесу, які не обов'язково можуть бути впроваджені у виробництво. Інновація означає впроваджену у виробництво новизну. При цьому комерційний ефект не завжди може бути досягнутий, а

інновація та інноваційна діяльність завжди призводять до комерційного ефекту.

Логічно зміст інноваційної діяльності може бути відображений через такий ланцюжок, через який інновація поширюється на новий продукт чи послугу, спосіб виробництва, інновації в організаційній, фінансовій, науково-дослідній та інших сферах.

Впровадження інновацій на підприємстві проходить ряд етапів, наведених у табл. 1.1 [13, с. 24].

Таблиця 1.1

Внутрішньо-організаційний шлях нововведення на підприємстві

Етапи опанування нововведенням	Сутність діяльності
I. Визначення необхідності в інновації	Обізнаність з проблемою, визнання необхідності в нововведенні; переконання членів організації в необхідності нововведення
II. Збір інформації про інновацію	Первісна обізнаність з інновацією; розширення пошуку інформації про нововведення
III. Попередній вибір нововведення	Оцінювання інформації про нововведення, вибір інновації
IV. Прийняття рішення про впровадження нововведення	Розроблення рішення про впровадження інновації, затвердження рішення про впровадження інновації у виробництво
V. Упровадження	Пробне впровадження, повне впровадження і використання
VI. Інституціоналізація	Рутинізація, дифузія

Як табл. 1.1, на перших двох етапах інноваційного процесу визначається потреба в інновації та збирається відповідна інформація про неї, тобто стимулюється початок інноваційного процесу на конкретному підприємстві (фірмі).

За оцінками експертів, від 25 до 39% всіх інновацій впроваджуються на основі отриманих даних про їх існування. Швидкість розповсюдження інновацій позитивно пов'язана з прибутковістю і негативно - з кількістю капіталу, необхідного для їх розвитку.

На третьому етапі внутрішньоорганізаційного інноваційного процесу на основі аналізу найбільш значущих властивостей інновації здійснюється її

попередній відбір. У табл. 1.2 наведено 18 характеристик, які найбільше впливають на формування керівництва та персоналу для відбору інновацій.

Таблиця 1.2

Критерії оцінювання нововведення на різних стадіях внутрішньо-
організаційного інноваційного процесу підприємства

Критерії оцінювання	Стадії процесу				
	Обізнаність з проблемою	Формування настанов і вибір нововведення	Рішення про впровадження нововведення	Проблема впровадження	Тривале використання
1. Рівень фінансових витрат		+	+		
2. Рівень віддачі на вкладений капітал		+	+	+	
3. Дієвість для досягнення поставлених цілей підприємства		+			
4. Ступінь ризику і невизначеності		+			
5. Швидкість розповсюдження інформації про інновацію	+				
6. Відповідність існуючим нормам і цінностям		+			
8. Науковість		+	+		
9. Відносна користь користувача			+		
10. Місце виникнення інновації	+				
11. Можливість упровадження нововведення частинами				+	
12. Можливість повернення до попередньої практики	+				
13. Рівень схильності персоналу до нововведення			+		
14. Вплив нововведення на міжособистісні відносини				+	
15. Можливість упровадження таємно		+			
16. Характеристика особи, від якої залежить розповсюдження інформації про нововведення	+				
17. Можливість подальшої модифікації нововведення					+
18. Можливість дифузії нововведення					+

Основним критерієм відбору є економічна ефективність інновації, що забезпечує виживання, ефективність, конкурентоспроможність та прибутковість підприємства (підприємця) [51, с. 62].

Процес інноваційної діяльності на підприємстві як діяльності зі створення комерційно вигідного продукту (ініційований ринком) здійснюється за такою схемою: розробка стратегічних цілей; визначення

потреб ринку в нових продуктах і генерування ідей для нових продуктів; визначення можливостей підприємства щодо створення цих продуктів; проведення досліджень для реалізації цих можливостей; розробка нового продукту (продукту); дизайн, дизайн виробу; виготовлення прототипу; пробний маркетинг (тестування прототипу на ринку); запуск продукту в серійне виробництво [93, с. 141].

Вивчення інноваційного розвитку як процесу, у реалізації якого існує сукупність зацікавлених елементів зовнішнього середовища (наука, бізнес та держава), інтегрованих у складну структуру, дає змогу представити інноваційний розвиток у діалектичній єдності та взаємозв'язок двох його невід'ємних компонентів:

- інноваційний потенціал як процес формування передумов та умов ефективного управління інноваційною діяльністю;

- інноваційна діяльність соціально-економічної системи.

Ці елементи однаково необхідні для інноваційного розвитку будь-якої системи, при цьому вони знаходяться в діалектичному взаємозв'язку. Інноваційний потенціал є ґрунтом, основою для здійснення інноваційної діяльності, тоді як він може бути реалізований через прояв активних дій з боку суб'єктів господарювання.

Сучасними факторами економічного розвитку, спрямованими на формування його інноваційного, найбільш прогресивного типу, є:

- поширення інновацій;
- зміна структури провідних галузей та масштабів якісних змін в економіці;
- розвиток соціальної інфраструктури, підвищення якості життя;
- удосконалення інституційних основ господарської діяльності;
- покращення стану екології.

Основою прогресивних змін є результати науково-технічних досліджень, розробок, впровадження. Системна взаємодія ефектів, які

породжує потік інновацій, є основним сучасним джерелом економічного зростання.

В основі інноваційного розвитку лежить процес формування системи факторів та умов, необхідних для успішної реалізації, тобто наявність інноваційного потенціалу.

Однією з головних умов розвитку інноваційного потенціалу є пристосування економічної системи та її суб'єктів до необхідності розвитку та використання результатів інноваційної діяльності.

Нині формуванню інноваційного потенціалу в економічній літературі приділяється велика увага, однак наявна інформація найчастіше уривчаста та суперечлива. У ряді джерел інноваційний потенціал трактується як сукупність ресурсів: матеріально-технічних, фінансових, кадрових, інформаційних.

Систематизація підходів до визначення сутності інноваційного потенціалу за періодами часу, що не претендує на виділення ретроспективних етапів сутнісного розвитку концепції, дозволила зробити висновок про сучасне різноманіття наукових позицій та незавершену наукову дискусію з цього питання. Більшість авторів сходяться на думці, що це поєднання різного роду ресурсів, які дозволяють соціально-економічній системі набути нової якості або досягти певних цілей.

Так, готовність, здатність, можливість — це абстрактні іменники. У граматиці іменники, що вказують на абстрактні поняття, дії, стани, ознаки, якості, властивості, називаються абстрактними (абстрактними). Всі ці значення свідчать про незавершеність певної дії, яка може перебувати в розробці. Отже, стосовно інноваційного потенціалу ці поняття свідчать про незавершений процес, який може перебувати в пасивному стані та під впливом різних факторів переходу в активну фазу.

Гносеологічний аналіз терміну «інноваційний потенціал» дає змогу виділити явний (існуючий, статичний) і прихований (можливий, динамічний)

потенціал. При цьому явний потенціал характеризує ресурси та способи їх використання, якими володіє система в певний період часу та в конкретній ситуації. Прихований - характеризує невикористану перспективу, неявні можливості.

За ступенем доцільності потенціал можна виділити:

- використаний - використовується країною, регіоном чи підприємством для досягнення поставлених цілей;

- невикористаний - існує в прихованій або явній формі, але фактично не використовується з ряду причин. Цей тип потенціалу можна вважати своєрідним резервом, за допомогою якого можна використовувати існуючі системи для досягнення цілей;

- Бажаний - за своєю структурою та рівнем розвитку ідеально підходить для досягнення поставлених цілей.

Участь у процесах:

- працездатний - за певних умов такий потенціал може бути використаний для досягнення намічених цілей

За рівнями інноваційної діяльності виділяють інноваційний потенціал країни, регіону, галузі, компанії, проекту.

Інноваційний потенціал також можна розділити на орієнтований на людину та технологічний. Перший — потенціал об'єкта (системи), у структурі якого людський капітал відігравав важливу роль, якому надають перевагу при вирішенні різного роду завдань. Як правило, це характерно для молодих підприємств, які виходять на ринок. Поставляючи перед собою головну мету – закріпитися на ринку, вони максимально активізують та реалізують можливості особистості (керівника, персоналу), використовуючи при цьому творчий підхід до вирішення проблем та «демократичні» методи управління, що характеризують можливе використання ресурсів.

За співвідношенням витрат і ефекту такий потенціал виділяється як технологічний - це потенціал об'єкта (системи), у структурі якого переважає

матеріально-технічна складова, що передбачає наявність і використання різноманітних види матеріалізованих ресурсів як головна конкурентна перевага (включаючи інформацію, трансформовану та матеріалізовану). Як правило, цей тип інноваційного потенціалу характерний для «старожилів» інноваційного ринку, які, маючи достатній досвід і фінансові можливості, протистоять конкуренції насамперед шляхом активізації наявних матеріальних ресурсів.

За відповідністю можливостей бажаним цілям виділяють відповідний потенціал - це потенціал, можливості якого відповідають умовам досягнення бажаних цілей, змісту виконуваних функцій, умовам ефективного функціонування; нерелевантний - потенціал, якісні та кількісні характеристики якого не відповідають умовам досягнення поставлених цілей, змісту виконуваних функцій, умовам ефективного функціонування.

Також можна виділити абсолютний потенціал, при якому наявні ресурси повністю дозволяють реалізувати інноваційну функцію, і відносний – реальний, при якому максимальний інноваційний продукт практично не зростає за рахунок додаткових витрат, а також різко зростають граничні витрати на його збільшення; ефективний - при якому граничний дохід від інновацій дорівнює граничним витратам з відповідним попитом і пропозицією; оптимальний - при якому інноваційна діяльність досягається з мінімальними витратами.

Слід зазначити, що використання всіх розглянутих вище класифікаційних ознак дає можливість на практиці відокремити реальні можливості підприємства від перспективних.

При реалізації інноваційного потенціалу всередині конкретного підприємства виникає інноваційний процес, що включає створення, впровадження та поширення інновації. Кожна конкретна інновація має певний ефект (соціальний, економічний, екологічний тощо). Цей ефект проявляється як усередині конкретного підприємства, так і на рівні регіону,

країни та на глобальному рівні. Інтегральна оцінка всіх зроблених нововведень характеризуватиме рівень прогресу.

Під інноваційною діяльністю прийнято розуміти інтенсивність здійснення суб'єктами господарювання діяльності з розробки та залучення нових технологій або введення продукції в господарський обіг.

Як і розглянуті вище категорії інноваційного розвитку та інноваційного потенціалу, інноваційна діяльність має багаторівневий характер. Основними факторами інноваційної діяльності на макrorівні є темпи зростання державних витрат на розвиток науки та освіти, раціональна інноваційна політика держави, стимулююча податкова, кредитна, амортизаційна політика.

Однією з найважливіших характеристик інноваційного розвитку є інноваційний потенціал, а найважливішою умовою – інтенсивна інноваційна діяльність. Ці елементи однаково необхідні для інноваційного розвитку будь-якої системи, при цьому вони знаходяться в діалектичному взаємозв'язку. Інноваційний потенціал є основою для здійснення інноваційної діяльності, тоді як він формується лише в умовах інноваційно активної системи.

Будь-який господарюючий суб'єкт у міру розвитку бізнесу стикається з проблемою диверсифікації та зростання, необхідної для забезпечення фінансово-економічної стабільності в умовах жорсткої конкуренції та подолання важкопередбачуваних коливань ринку. Це відповідає одному з найзагальніших принципів виживання – підприємство повинно безперервно розвиватися, вкладати значну частину своїх фінансових ресурсів у відновлення та розширення виробництва. На нашу думку, при проектуванні систем управління господарюючий суб'єкт повинен орієнтуватися на нестабільність зовнішнього середовища, а також зовнішні бар'єри, які на сучасному етапі науково-технічного розвитку суспільства можна охарактеризувати як інноваційний клімат. Під інноваційним кліматом слід розуміти сукупність зовнішніх умов, що впливають на інноваційний

потенціал регіону:

- можливості для нових або вдосконалених продуктів або послуг (інновації процесів і технологій);
- можливості зміни соціальних відносин на підприємстві (кадрові інновації);
- можливості розробки нових методів управління (управлінські інновації);
- можливості створення нових механізмів просування продукції на ринок (ринкові інновації);
- можливість придбання ноу-хау, патентів;
- законодавча база, низька ставка оподаткування, пільгове оподаткування;
- взаємодія влади та бізнесу;
- практика комерціалізації технології.

Бар'єри інноваційного клімату, таким чином, виконують роль фільтрів, проходячи через які суттєво знижується спрямована дія векторів інноваційного потенціалу підприємства.

Організація інноваційного менеджменту як елемента інноваційної системи підприємства забезпечує здатність гнучко реагувати на постійно відбуваються зміни, підвищує ефективність наукових розробок, прискорює їх впровадження у виробництво та вихід на ринок.

Виходячи з цього, завдання управління інноваційною діяльністю підприємства на сучасному етапі вирішується шляхом використання адаптивних підходів та адаптивної моделі управління, яка базується на формуванні програмної траєкторії керованої системи на конкретний період часу. створення системи управлінських дій, спрямованих на усунення дестабілізуючих порушень, що відхиляються від контрольованого. системи з траєкторії програми[75].

Визначальною метою управління інноваційною діяльністю є

формування та розвиток (нарощування) інноваційного потенціалу підприємства. Ця мета визначає постановку та вирішення таких завдань, як:

- генерування, ініціювання, контроль нових ідей, створення умов для швидкого виходу на ринок інноваційної продукції;
- формування економічних структур інноваційного типу, адекватних вимогам сучасного рівня розвитку продуктивних сил.

Для таких економічних структур притаманні такі характерні риси:

- реальна можливість забезпечити весь цикл відтворення для виробництва окремих видів товарів і послуг, маючи в своїй структурі всі необхідні для цього відділи (науково-виробничий, техніко-технологічний, маркетинговий, постачальницький, фінансовий), а також постійні договірні відносини з відповідними будівельно-монтажними, транспортними, постачальниками, банківськими та іншими організаціями;
- здатність самостійно, систематично та системно оновлювати виробництво (як продукції, так і виробничо-технологічну базу) на інноваційній основі, успішно конкурувати на внутрішньому та зовнішньому ринках і, головне, мати потенціал розвитку;
- наявність постійних і стабільних виробничих зв'язків з субпідрядниками (постачальниками матеріальних ресурсів і комплектуючих, покупцями та кінцевими споживачами продукції в рамках різноманітних об'єднань, об'єднань, спілок, угод тощо);
- забезпечення самостійними джерелами фінансування власної інноваційної діяльності, розширеного відтворення [44].

Система управління інноваціями підприємства включає такі елементи:

- процес досягнення мети інноваційної діяльності слід розглядати як упорядковану сукупність характеристик проміжних станів дослідження шляхів подальшого розвитку;
- всі складові інноваційної діяльності повинні бути строго орієнтовані на досягнення єдиної мети, сформованої на основі аналізу зовнішніх потреб;

- на всіх рівнях інноваційного менеджменту має забезпечуватися єдність управління, взаємозв'язок усіх його функцій, у тому числі прогнозування (прогнозування потреб, шляхів досягнення цілей, необхідних ресурсів, наслідків ухвалених рішень), планування та оперативного управління;

- формування раціонального складу та структури ресурсів інноваційної діяльності, виявлення найважливіших взаємодій;

- використання результатів аналізу закономірностей і тенденцій розвитку інноваційної діяльності, зокрема її основного ресурсу - інноваційного потенціалу, що визначається здатністю та готовністю підприємства до здійснення ефективної інноваційної діяльності. При цьому «здатність» трактується як наявність і збалансованість потенційної структури (ресурсів, необхідних для інновацій); «готовність» - достатність рівня розвитку потенціалу та наявних ресурсів для здійснення інноваційної діяльності. Центральними питаннями дослідження тут є питання циклічної динаміки, періодичних змін криз, відродження, відновлення, зрілості та кризи;

- визначення сутності та взаємодії механізмів відбору, що переважають у розвитку інноваційної діяльності факторів переходу від однієї стадії до іншої.

Основні функції управління інноваційною діяльністю підприємства схематично представлені на рис. 1.1.

Система інноваційного менеджменту підприємства містить чотири підсистеми – науково-технічну, керовану, забезпечуючу та керуючу підсистеми.

Розробкою та прогнозуванням майбутніх потреб підприємства займається підсистема науково-технічного розвитку. Керована підсистема - об'єкт управління - включає функціональні служби, основні та допоміжні виробничі підрозділи, що впроваджують наукові розробки. Допоміжна

підсистема формує необхідні матеріальні, трудові та фінансові ресурси для керованої підсистеми. Підсистема управління - суб'єкт контролю - найбільш складна і значуща в системі управління інноваціями.



Рис. 1.1 - Основні функції управління інноваційною діяльністю підприємства

[90, с. 37]

До загальних функцій підсистеми управління інноваційною діяльністю підприємства належать розробка інноваційної стратегії та створення новітніх організаційних структур управління, аналіз і планування інноваційної діяльності з урахуванням стратегічних та поточних планів підприємства, реалізація ефективний контроль за виконанням прийнятих рішень. Причому кожна конкретна функція є складною за змістом і включає всі загальні функції управління.

Отже, система управління інноваційною діяльністю підприємства дозволяє вирішувати такі складні завдання, як вибір та обґрунтування оптимальної для інноваційної діяльності організаційної структури

підприємства, оцінка економічної ефективності інноваційних процесів, а також координація процесів інноваційної діяльності. загалом.

Процедуру управління інноваційною діяльністю підприємств можна представити через взаємопов'язані етапи та зв'язки між ними (рис. 1.2).

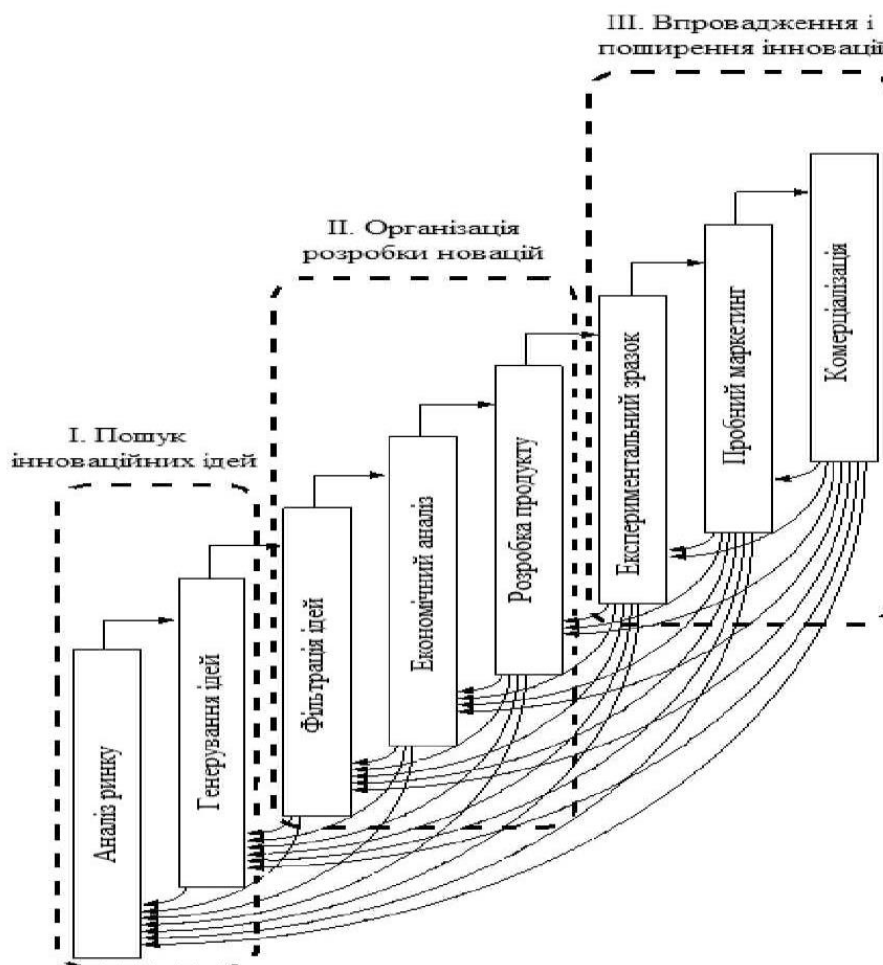


Рис. 1.2. Процедура управління інноваційною діяльністю підприємств [74, с.

142]

Перший етап — пошук можливостей для створення нових товарів (послуг). У той же час ринковий аналіз має на меті визначити наявні та потенційні майбутні потреби, а також можливості для створення нових потреб споживачів. Генерація ідей полягає в пошуку можливих шляхів задоволення визначених потреб.

Пошук інноваційних ідей має здійснюватися як із зовнішніх, так і з внутрішніх джерел. До зовнішніх джерел належать: наукові розробки

науково-дослідних інститутів; результати маркетингових досліджень; розробки, що надходять через канали комерційного технологічного обміну; патентна інформація; розвиток потенційних конкурентів тощо. Джерелами інформації можуть бути також друковані видання, статистичні збірники, довідники, звіти акціонерних товариств тощо. До внутрішніх джерел інноваційних ідей належать: ноу-хау підприємства, раціоналізаторські пропозиції в галузі техніки, технології, організації виробництва та управління.

Організація розвитку інновацій передбачає концентрацію зусиль керівників у процесах аналізу та відбору інноваційних ідей; оцінка конкурентоспроможності та перспективності різних варіантів реалізації інноваційних проєктів; аналіз ризиків; планування інноваційної діяльності тощо.

Фільтрація ідей передбачає попередній відбір ідей на основі їх комерційної привабливості для виробника та інтересу споживача. Економічний аналіз – це ретельний аналіз і відбір ідей для комерційної реалізації.

1.2. Особливості формування та розвитку інноваційного потенціалу підприємства

Поняття «інноваційний потенціал» стало концептуальним відображенням феномену інновацій і розвивалося з початку 80-х років 20 століття. Не так давно її почали вводити в поняття економічної науки як економічної категорії. Логічно розглянути сутність категорії «інноваційний потенціал» виходячи з сутності її складових – «інновації» та «потенціал».

Під інновацією слід розуміти завершення інноваційної діяльності та отримання позитивного результату. Потенціал у загальному розумінні — це наявні можливості, ресурси, резерви, які можуть бути використані для

досягнення конкретної мети, вирішення будь-якої проблеми або необхідні для підтримки та збереження чогось [36, с. 74].

У науковій літературі немає єдиного визначення сутності інноваційного потенціалу підприємства. Так, наприклад, Шаміна Л. дає таке визначення: інноваційний потенціал – це характеристика підприємства, що відображає забезпеченість підприємства науковими кадрами та висококваліфікованими спеціалістами, сприйняття інновацій зовні та можливість впровадження інновацій у виробництво або організаційна структура, ринковий потенціал, що влаштовує власника виробництва [32, с. . 115].

На думку Смерічевської С.В., інноваційний потенціал — це сукупність виробничих, наукових, фінансових, маркетингових, кадрових, організаційних ресурсів і можливостей, що забезпечують готовність і здатність підприємства здійснювати інноваційну діяльність з постійним удосконаленням системи управління з урахуванням фактори нестабільності ринкового середовища [66 , С. 90].

Балабанов І. Т. визначає інноваційний потенціал як сукупність різноманітних видів ресурсів, у тому числі матеріальних, фінансових, інтелектуальних, інформаційних та інших ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності [46, с. 34].

Верба В. А. інноваційний потенціал підприємства характеризує як сукупність взаємопов'язаних інноваційних ресурсів та умов сприятливих факторів (процедур), які створюють необхідні умови для оптимального використання цих ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому [50, с. . 66].

Гунін В. Н. вважає, що інноваційний потенціал – це міра готовності до виконання завдань, що забезпечують досягнення інноваційної мети, тобто міра готовності до реалізації інноваційного проекту чи програми

інноваційних перетворень та впровадження інновацій [32, с. 116].

Серед інноваційних ресурсів виділяють кадрові, науково-технічні, виробничо-технологічні, фінансово-економічні ресурси. Основними стимуляторами умов забезпечення факторів (інноваційних процедур) є мотиваційний механізм, інноваційна культура підприємства та організаційно-управлінська структура. Структура інноваційного потенціалу наведена на рис. 1.3 [57, с. 114].

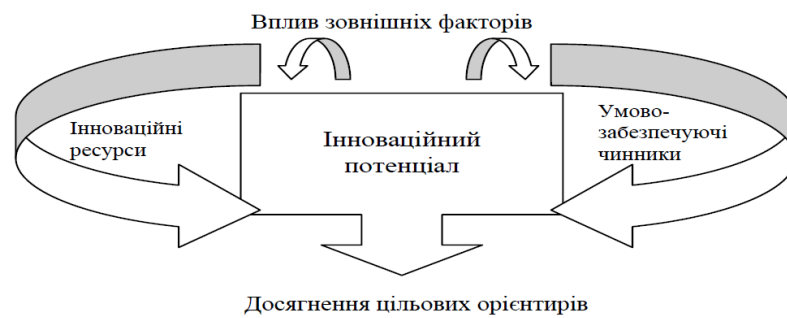


Рис. 1.3. Структура інноваційного потенціалу підприємства

Таким чином, ми бачимо, що існують різні підходи до трактування поняття інноваційного потенціалу. Одні автори акцентують увагу на наявності ресурсів, інші на можливості їх використання. Однак найбільш повне визначення цієї категорії зводиться до її тлумачення як сукупності взаємопов'язаних інноваційних ресурсів та умов сприятливих факторів (процедур), що створюють необхідні умови для оптимального використання цих ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів для інноваційної діяльності. діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємств у цілому. .

Результатом реалізації інноваційного потенціалу підприємств у цьому випадку є: розробка нової та вдосконалення існуючої продукції; розробка та впровадження у виробництво нових машин, обладнання, інструментів, нових конструкційних матеріалів; розробка та впровадження у виробництво нових технологій і методів виробництва; удосконалення та розробка нових методів, засобів і правил організації та управління виробництвом. Оскільки

інноваційний потенціал є складною економічною системою, то його формування має відбуватися за певними закономірностями, властивими цій системі. Водночас інноваційний потенціал характеризується також особливими властивостями, на основі яких він формується [36, с. 75].

Сукупність системних, структурних і якісних характеристик визначає особливості інноваційного потенціалу (ІПП):

- інноваційний потенціал - виникла політична структурна система зі складними ієрархічними зв'язками між її елементами;
- при формуванні інноваційного потенціалу неможливо відокремити внутрішні процеси від процесів зовнішнього середовища з метою їх окремого спостереження та дослідження;
- ІПП має здатність до самовідтворення;
- інноваційний потенціал як економічна система постійно змінює свої параметри;
- основою формування ІПП є його структурування;
- послідовність у функціонуванні елементів інноваційного потенціалу дозволяє досягати поставлених цілей;
- гетерогенні елементи ІПП взаємодіють із синергічним мультиплікативним ефектом;
- Потенціоутворюючі елементи у своїй взаємодії здатні досягати збалансованого балансу на певному етапі розвитку;
- параметри ІПП мають здатність адаптуватися до постійних, динамічних змін зовнішнього та внутрішнього середовища;
- ІПП має стратегічну спрямованість;
- здатність інноваційного потенціалу здійснювати активні непередбачувані дії залежно від методів і методів управління, рівня розвитку самої системи;
- ІПП здатний розвиватися за рахунок безпосереднього та систематичного започаткування та комерціалізації інноваційних ідей;

- PNI визначається, значною мірою, розміром і масштабами підприємства, галузевою специфікою та особливостями управління суб'єктом господарювання, залежить від фактора розміщення та пропозиції робочої сили [62, с. 89-90].

Перераховані ознаки дають змогу виокремити основні принципи формування інноваційного потенціалу, що визначають напрями його оптимізації (рис. 1.4) [62, с. 91].

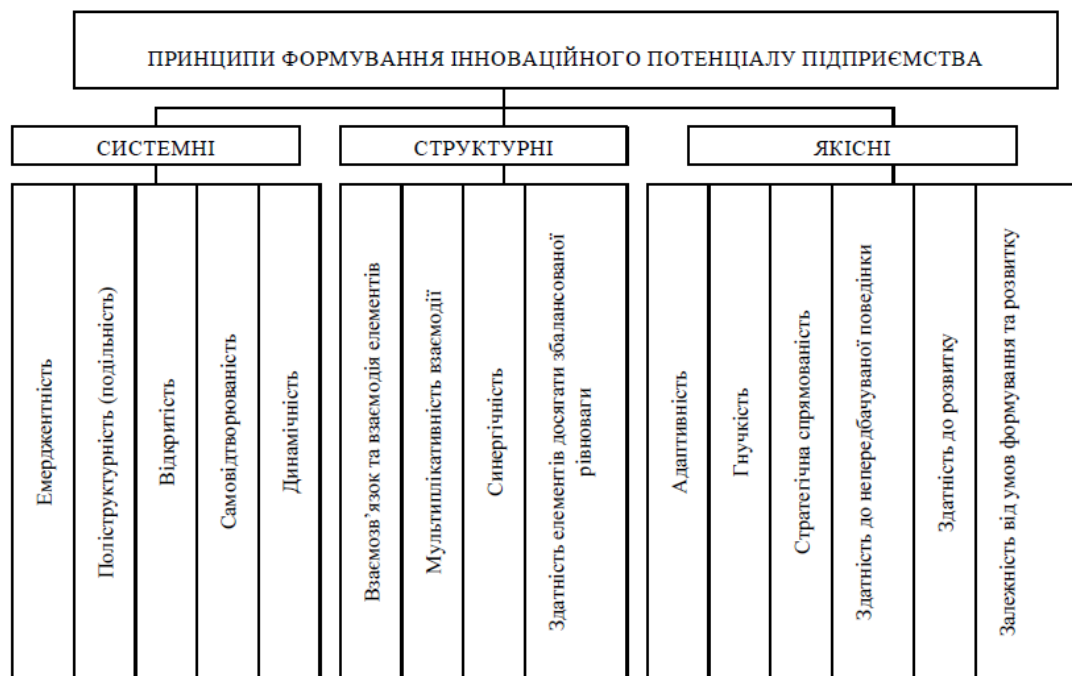


Рис.1.4. Принципи формування інноваційного потенціалу підприємства

Основою інноваційного потенціалу підприємства є кадрова та матеріально-технічна складові, а також наявність науково-технічної та інтелектуальної власності. Особливо важливо мати штат спеціалістів і науковців, які забезпечують інноваційний процес новими знаннями, ідеями, винаходами, ноу-хау, новими технологіями.

Саме цій складовій інноваційного потенціалу слід приділяти основну увагу в стратегії його підтримки, розвитку та реструктуризації.

Перш за все, виникає потреба в нових знаннях, винаходах, технологіях, ядром яких є фундаментальні дослідження та розробки, переваги яких виявляються не тільки в тому, що фундаментальні знання ведуть до

зниження вартості прикладних досліджень. за рахунок зменшення кількості проб і помилок, а й у накопиченні цінних ідей, які можна використати в майбутньому для розробки інновацій [32, с. 117].

Важливим у формуванні інноваційного потенціалу організації є потенціал інноваційного менеджменту. Накопичений у країнах світу різного рівня розвитку досвід показує, що серед усіх ресурсів підприємства (матеріальних, трудових, фінансових) найважливішим є управлінський ресурс, тобто здатність керівництва здійснювати швидко приймати рішення, визначати правильні інноваційні цілі, ціннісні орієнтації та координувати виконання завдань і функцій, об'єднуючи команду людей різного рівня кваліфікації, освіти, досвіду, з творчою цільовою орієнтацією на розробку та реалізацію нових ідей, тобто спільна творча робота. Приймаючи інноваційні рішення, слід враховувати не лише внутрішні, а й зовнішні фактори. Тому процес прийняття інноваційних рішень являє собою систему з багатьма зв'язками, де вихідними точками є порівняння запланованих цілей з досягнутими (наприклад, зміни ринкової ситуації, витрат, прибутку тощо).

Управління інноваційним процесом тягне за собою проблеми, які вимагають більше зусиль, ніж інші сфери виробництва. Це пов'язано з особливістю інноваційного циклу (процесу), оскільки він охоплює цілий комплекс видів діяльності та робіт – від фундаментальних досліджень через прикладні дослідження до розробки зразків, експериментування, проектування, виробництва, впровадження та вдосконалення на ринку тощо. має свої специфічні особливості і вносить відповідні вимоги до методів управління в загальний процес управління. Така специфіка, з одного боку, передбачає гнучкість процедури управління, а з іншого — потребує відносно стабільної системи, нормативної, стандартизованої бази, яка є обов'язковою при створенні складної науково-технічної продукції [36, с. 76].

У табл. 1.3 показано особливості ланок організаційного механізму управління та його вплив на інноваційний потенціал підприємства.

Таблиця 1.3

Структура інноваційного потенціалу підприємства

Елементи інноваційного потенціалу організації	Інноваційний потенціал	
	Низький	Високий
Організаційна структура	Лінійна, функціональна лінійно-	Лінійно-функціональна з елементами програмно-цільових організаційних утворень, матричні структури, творчі команди
Технологія	Спеціалізоване виробниче обладнання, жорстко зв'язане в єдиний потік для масового випуску продукції	Гнучкі автоматизовані виробничі модулі, зв'язані безрейковою гнучкою транспортною системою
Дослідно-конструкторські приміщення, лабораторії, відділи	Спеціально спроектовані під даний виробничий процес - повна утилізація простору	Універсального типу, наявність резервних площ, можливість змінення компонування лабораторій, відділів
Організація праці	Індивідуальна, поопераційна регламентована	Бригадна, з високим рівнем сполучення операцій і професій, вільний вибір часу
Оплата праці	Індивідуальна, підрядна	Почасово-преміальна, бригадна з використанням особистого вкладу
Переміщення персоналу	Мінімальна, в основному за ієрархічною градацією	Можливість горизонтальних і вертикальних переміщень згідно з вирішуваними завданнями, створення тимчасових бригад
Стиль управління	Авторитарний, мінімум делегування повноважень, жорстокий контроль за виконанням	Делегування повноважень, що забезпечує високий ступінь залучення персоналу до розроблення рішень, подання ідей
Система інформування персоналу	Оперативна інформація про виконання планових завдань певним підрозділом	Докладне інформування про діяльність організації в цілому, її життя, проблеми та завдання у сфері інновацій
Психологічний клімат	Настроювання на вирішення поточних завдань у межах свого робочого місця	Настроювання на пошук рішень як оперативних, так і довгострокових; як у рамках робочого місця, так і поза його межами. Стимулювання інноваційного клімату, інноваційної активності підприємства

Як показує світовий досвід, передові компанії розвинених країн використовують в управлінні інноваціями комплекс прогресивних систем загального менеджменту, що позитивно впливає на інноваційну сферу діяльності будь-якої організації. Серед цих систем слід виділити: стратегічне планування; активізація персоналу (включаючи системи участі у власності,

прибутках та управлінні); раціоналізація, збагачення праці та ротації; забезпечення матеріальними запасами (включаючи системи Kanban, «точно вчасно»); субпідрядні відносини з постачальниками комплектуючих; комплексне управління якістю; системи управління логістикою; трансферні системи управління інноваціями [70, с. 240].

Через розвиток інноваційного потенціалу відбувається розвиток організації, її підрозділів та всіх ланок виробничо-господарської системи. Розвиток організації розглядається як реакція на зміни зовнішнього середовища, а тому носить стратегічний характер. Вибір та реалізація інноваційної стратегії залежить від стану інноваційного потенціалу, тому оцінка інноваційного потенціалу є необхідною умовою змін. Інноваційний потенціал оцінюється за схемою: ресурси (R) - функції (F) - проект (P) [81, с. 79].

Завдання оцінки інноваційного потенціалу організації можна розглядати в різних планах:

часткова оцінка готовності організації до реалізації одного нового проекту.

інтегральна оцінка поточного стану організації щодо всіх або групи вже реалізованих проектів [36, с. 76].

Практика базується на двох підходах до аналізу внутрішнього середовища та оцінки інноваційного потенціалу організації: детальному та діагностичному. Інноваційний потенціал детально оцінюється на етапі обґрунтування нововведення та підготовки проекту до його розробки та реалізації. Схема оцінки інноваційного потенціалу за цим підходом передбачає: системний опис нормативної моделі стану внутрішнього середовища організації всіх складових інноваційного потенціалу, тобто чітко встановлені якісні та кількісні вимоги до всіх компонентів, якісні та кількісні вимоги. блоки та параметри, що забезпечують досягнення інноваційної мети та її підцилей); визначення фактичного стану інноваційного потенціалу з усіх

його блоків; аналіз розбіжностей між нормативним і фактичним станом, визначення сильних і слабких сторін потенціалу; складання переліку робіт з метою посилення слабких місць та узгодження всіх блоків інноваційного потенціалу. Діагностичний підхід реалізується в аналізі та діагностиці стану організації за обмеженим набором параметрів.

Обов'язковою умовою якісного діагностичного аналізу є використання системної моделі досліджуваного об'єкта для виявлення взаємозв'язку діагностичних параметрів з іншими важливими параметрами системи і, виходячи зі стану будь-якого одного діагностичного параметра, оцінки стану досліджуваного об'єкта. всю систему або її частину. Наприклад, якщо діагностичним блоком системи є елемент «персонал» в інноваційному процесі, то стан цього елемента можна використовувати для визначення стану інновацій в організації в цілому. Проведення діагностичного аналізу вимагає наявності відповідної інформаційної бази по всіх компонентах внутрішнього середовища організації [32, с. 118].

Ключовою проблемою державної інноваційної політики є формування та реалізація її пріоритетів як найважливіших напрямів системної діяльності. Державні пріоритети інноваційної діяльності визначені в Законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», який визначає правові, економічні та організаційні основи формування та реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в державі. Тому для переходу економіки країни на інноваційний шлях розвитку необхідне досконале правове забезпечення. Норми щодо інноваційної діяльності, що містяться в багатьох актах різних галузей законодавства України і відповідно до яких інновації є складовими інвестиційного процесу, формують в Україні законодавчу базу для здійснення та розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності, яка має досить виразні ознаки постійного вдосконалення. , але ефективність його впливу на розвиток інноваційних процесів поки недостатня [94, с. 125].

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПП “ТІМІРТАН”

2.1. Загальна характеристика інноваційної діяльності ПП “Тіміртан”

ПП “Тіміртан” керується у своїй фінансово-господарській діяльності законодавством України. Підприємство веде самостійний облік власної господарської діяльності і має окремий баланс. ПП “Тіміртан” створено з метою сприяння здійснення виробничих задач для виконання будівельно-монтажних робіт, виробництва будівельних конструкцій і матеріалів, проектування будівель та споруд виробничого та невиробничого призначення, надання послуг та посередницької роботи в будівництві, сприяння розвитку економіки України, формування ринкових відносин, вирішення соціальних проблем, отримання прибутку в інтересах учасників підприємства.

ПП “Тіміртан” проводить свою діяльність на території України у таких напрямках:

- будівельні та монтажні роботи;
- виробництво будівельних матеріалів, конструкцій та виробів;
- надання послуг в будівництві та інші види діяльності згідно статуту підприємства.

підприємства.

Майно ПП “Тіміртан” становлять основні та оборотні засоби, які передані підприємством в оперативне управління підприємства у встановленому порядку, а також інші матеріальні і фінансові ресурси, вартість яких відображається на балансі даного підприємства.

Майно, набуте за рахунок коштів ПП “Тіміртан”, у тому числі майно, що знаходиться на балансі підприємства, є власністю підприємства. Відчуження та списання основних засобів вартістю більше 1000 грн.

здійснюється тільки з дозволу генерального директора підприємства.

Податки та інші обов'язкові платежі сплачуються ПП "Тіміртан" у відповідні бюджети: (фонди) за місцем знаходження ІШ у встановленому чинним законодавством України порядку, крім випадків, коли законодавством передбачено нарахування та сплата окремих податків (платежів) підприємством.

Кожен керівник будь-якої ланки у підприємстві ПП "Тіміртан" відповідає за конкретно поставлену перед ним задачу. На підприємстві налагоджені дружні відносини, панує атмосфера взаємодовіри та взаємодопомоги, саме тому керівник завжди може довіряти своїм працівникам.

Велика частина персоналу має багаторічний стаж роботи на даному підприємстві, і вони вже досить давно пристосувалися до існуючої форми управління і добре знають та виконують свою роботу, можливо саме завдяки цьому підприємство вже майже 10 років існує на ринку.

– підприємстві ПП "Тіміртан" здійснюються наступні напрямки діяльності:

- здійснення торгово-закупівельної діяльності;
- планування, організація та здійснення своєї виробничо-господарської діяльності;
- укладання господарських договорів;
- здійснення бухгалтерського, оперативного обліку.

Потреба підприємства у матеріальних ресурсах визначається у розрізі наступних елементів:

1. потреба у сировині, матеріалах, у тому числі:
 - для основного виробництва;
 - на ремонтно-експлуатаційні потреби;
2. потреба в електроенергії;
3. потреба у меблях, виробничому обладнанні;

4. потреба у малоцінних, швидкозношуваних предметах.

Потреба у матеріальних ресурсах визначається на основі встановлених норм з урахуванням типу підприємства, обсягу діяльності та інших факторів.

У залежності від призначення норми поділяються на декілька видів. Норми витрат застосовуються для розрахунку потреби у сировині, а також матеріалів, предметів одноразового використання. Експлуатаційні норми визначають мінімальні та максимальні терміни зношування предметів, до яких також відносяться норми амортизаційних відрахувань. Для розрахунку норм витрат матеріальних ресурсів на підприємстві застосовують наступні методи:

1. Розрахунково-аналітичний або метод, який передбачає використання норм витрат.

2. Дослідно-статистичний - на основі фактичних витрат сировини у минулому періоді. Це приблизні розрахунки.

Загальна чисельність працівників даного підприємства складає близько 105 осіб. Режим роботи підприємства: з 8.00 до 17.00 годин. Субота, неділя - вихідні дні. На підприємстві складений штатний розклад, в якому вказані кількість штатних одиниць, найменування посад і категорії, тарифні коефіцієнти, оклади, надбавки.

Організаційна структура ПП "Тіміртан" направлена на встановлення чітких взаємозв'язків між окремими підрозділами, розділення між ними прав і відповідальності і побудована наступним чином (рис. 2.1).

При оцінюванні персоналу підприємства аналізуємо динаміку чисельності та склад персоналу ПП "Тіміртан" (табл. 2.1).

З даної табл. 2.1 видно, що у 2021 р. у порівнянні до 2020 р. зменшилась загальна кількість працюючих на 11 осіб (або на 9,48%), однак збільшилась кількість прийнятого персоналу на 8 осіб (або на 160%), згідно з цим збільшився і коефіцієнт обороту щодо приймання на 0,081 (або 188,37%), кількість вибулих працівників зменшилась на 11 осіб (або 42,3%) і

коефіцієнт обороту щодо вибуття - відповідно зменшився на 0,082 (або 36,6%); зменшився коефіцієнт плинності персоналу на 0,082 (або 36,6%), який свідчить про те, що у 2021 р. було більше звільнено працівників, ніж прийнято.

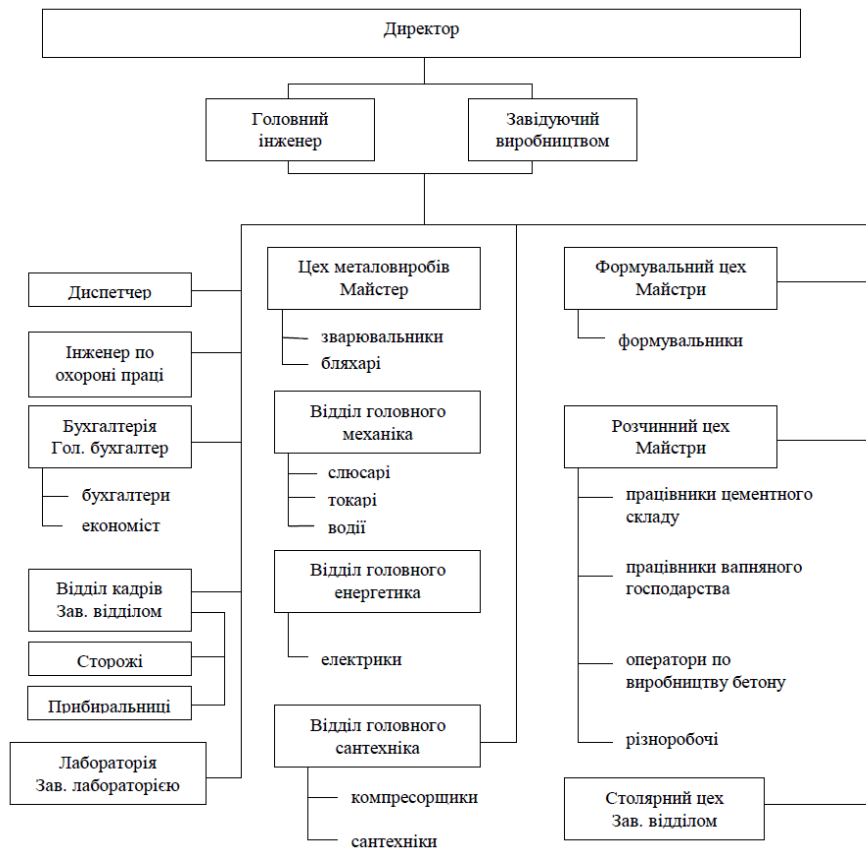


Рис.2.1. Організаційна структура управління ПП “Тіміртан”

Таблиця 2.1

Аналіз руху персоналу ПП “Тіміртан” за 2020-2021 рр.

Показники	2020 р.	2021 р.	Відхилення	
			Абсолютне відхилення (+;-)	Відносне відхилення (%)
Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб	116	105	-11	-9,48
Прийнято працівників, осіб	5	13	8	160
Вибуло працівників, осіб, з них з причин: - плинності кадрів (за власним бажанням, за угодою сторін, порушення трудової дисципліни тощо)	26	15	-11	-42,3
Коефіцієнт обороту щодо приймання	0,043	0,124	0,081	188,37
Коефіцієнт обороту щодо вибуття	0,224	0,142	-0,082	-36,6
Коефіцієнт плинності персоналу	0,224	0,142	-0,082	-36,6
Коефіцієнт загального обігу персоналу	0,267	0,266	-0,001	-0,374

Оплата праці адміністративно-управлінського персоналу здійснюється згідно встановлених окладів, а оплата праці робітникам - на основі тарифної системи оплати праці. У 11ПП “Тіміртан” виплачуються доплати та премії у залежності від результатів роботи персоналу. Мотивація працівників на підприємстві не є достатньо високою.

Для аналізу показників діяльності ПП “Тіміртан” використаємо табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Основні економічні показники господарської діяльності ПП “Тіміртан” за 2020-2021 рр.

Показники	2020 р.	2021 р.	Абсолютне відхилення (+;-)	Відносне відхилення (%)
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, послуг, робіт) тис. грн.	7384,0	9418,0	2034,0	
Собівартість реалізації продукції (товарів, послуг робіт), тис. грн.	8122,0	9923,0	1801,0	
Валовий збиток, тис. грн.	-738,0	-505,0	-233,0	-31,58
Чистий збиток, тис. грн.	-1287,0	-1163,0	-124,0	-9,64
Чисельність працівників, чол.	116	105	-11,2	-7
Фондовіддача основних виробничих фондів		0,56	0,75	0,19
Фондомісткість продукції		1,76	1,33	-0,43
Рентабельність виробництва, %	-14,57	-10,59	-3,98	
Рентабельність продажів, %	-17,06	-11,84	-5,22	
Дебіторська заборгованість, тис. грн.	738,0	702,0	-36,0	-4,87
Кредиторська заборгованість, тис. грн.	6232,7	9141,0	2310,0	33,32

Оцінка поданих показників свідчить про те, яких фінансових результатів в господарській діяльності досягло підприємство у порівнянні з фактичними даними базового періоду. Адже, прибуток - це кінцевий результат діяльності підприємства, який характеризує абсолютну ефективність його роботи.

Як бачимо із проведених досліджень, збиток даного підприємства хоча і дещо скоротився у 2021 р. на -124 тис. грн. (-9,64%) у порівнянні із 2020 р.,

проте все ж таки має від'ємне значення і складає -1163 тис. грн. Даний аспект є досить негативним для подальшої виробничо-господарської діяльності ПП "Тіміртан".

Здійснивши розрахунки, можна побачити, що у 2021 р. показники рентабельності продажів та рентабельності витрат дещо зменшилися, в порівнянні із 2020 р., крім того, їхні значення є негативними (-11,84%) та (-10,59%) відповідно.

Дебіторська заборгованість - грошова сума, що нараховуються підприємству від покупців за товари або послуги, продані в кредит. У 2021 р. порівняно із 2020 р. спостерігається значне скорочення суми дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги (-26,03%). Проте, дебіторська заборгованість за розрахунками у 2021 р. зросла: із внутрішніх розрахунків (+12,82); а також зросла інша поточна дебіторська заборгованість (+4,81%). Дане явище є дещо негативним для діяльності досліджуваного підприємства, але варто пам'ятати, що дебіторська заборгованість є активом, та визначає ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод.

Значне зменшення кредиторської заборгованості у 2021 р. у порівнянні до 2020 р. є дуже позитивним аспектом для ведення подальшої фінансово-господарської діяльності даного підприємства, а саме на 221 тис. грн. (-24,25%). Скорочення суми кредиторської заборгованості свідчить про можливість керівництва підприємства погашати "власними силами" свої поточні зобов'язання.

2.2. Оцінка інноваційного потенціалу ПП "Тіміртан"

Аналіз та оцінка інноваційного потенціалу ПП "Тіміртан" дозволить виявити можливості для його інноваційного розвитку. Результати оцінки дозволять розробити найкращу стратегію інноваційного розвитку.

Оцінку інноваційного потенціалу ПП "Тіміртан" було проведено

методом експертних оцінок. Метод експертних оцінок приймається при відсутності точних засобів визначення багатьох параметрів, що характеризують інноваційний потенціал.

Експертами виступали кваліфіковані спеціалісти з конкретної проблеми, які можуть зробити вірогідний висновок про об'єкт прогнозування. По суті, думка спеціаліста — це результат логічного аналізу й узагальнення процесів, які стосуються минулого, теперішнього і майбутнього, на основі особистого досвіду, кваліфікації та інтуїції.

Отже, було опитано групу експертів у складі чотирьох осіб: заступника директора з виробництва головного конструктора начальник відділу маркетингу.

Коллективні експертні оцінки відображають узагальнені погляди експертів або їх більшості, що дає змогу пом'якшити суб'єктивність та недостатню компетентність окремих індивідуальних оцінок.

Саме цих експертів обрано внаслідок їх високої компетентності в сфері виробничої діяльності та інноваційності ПП “Тіміртан”.

Істотно впливають на оцінку інноваційного потенціалу ПП “Тіміртан” чинники внутрішнього середовища:

фінансовий – фінансові засоби для виробництва нових товарів або удосконалених видів продукції, послуг, виробничих процесів, технологічних систем;

матеріальний - виробниче технологічне забезпечення з метою створення нововведення (техніка, обладнання, інструментарій, технології);

організаційний, який визначається ефективністю організаційної структури (функція визначає структуру) з метою реалізації новини; налагодженістю зв'язків між підрозділами підприємства з метою реалізації інноваційної стратегії;

людський - лідер-новатор, зацікавлений в інноваціях; персонал, що має спеціальну освіту і досвід проведення науково-дослідних і досвідно-

конструкторських робіт;

інтелектуальний, який включає висококваліфіковані кадри (менеджери, робочі, службовці), які мають можливість розробити, реалізувати нововведення і управляти ним а також механізми мотивації.

Оцінка інноваційного потенціалу ПП “Тіміртан” виконувалась експертами з використанням бальної шкали та коефіцієнтів важливості за кожним показником інноваційного потенціалу.

Бальна шкала являє собою обмежений ряд рівновіддалених одне від одного балів в діапазоні від 1 (низький рівень) до 5 (високий рівень). Коефіцієнт важливості кожним експертом встановлюється особисто, на власний розсуд, враховуючи ступінь важливості того чи іншого показника.

Кожний експерт виставляє для кожного показника коефіцієнт важливості та бал, який оцінює показники інноваційного потенціалу ПП “Тіміртан”.

Значимість думок експертів встановлюється шляхом ранжування.

На основі виставлених ними оцінок визначаємо оцінки інноваційного потенціалу за блоками – фінансовий, матеріальний, організаційний, людський, інтелектуальний.

Результати оцінювання були занесені до табл. 2.3.

Стан інноваційного потенціалу, включає 3 області:

ефективну область (>4);

нормальну область (3-4);

проблемну область (<3) – табл. 2.4, рис.2.2.

З рис. 2.2 ми можемо чітко окреслити коло проблемних зон ПП “Тіміртан”, тобто тих, які є не досить розвинутими – середніми, або взагалі кризовими.

На основі оцінки параметрів було побудовано діагностичний профіль інноваційного потенціалу у вигляді графіку (рис. 2.3) на основі відображених середніх бальних оцінок за кожним блоком.



Рис. 2.2. Розподіл областей, щодо оцінки стану інноваційного потенціалу ПП “Тіміртан”

Таблиця 2.4

Розподіл областей щодо оцінки стану інноваційного потенціалу ПП “Тіміртан”

Складові інноваційного потенціалу: показники за складовими	C ₊ >4	C _н 3-4	C ₋ <3
1. Фінансовий блок	4,68		
2. Матеріальний блок	4,35		
3. Організаційний блок	4,06		
4. Людські активи	4,33		
5. Інтелектуальні активи		3,93	

З рис.2.3 бачимо, що інтелектуальні активи та організаційний блок як елементи інноваційного потенціалу ПП “Тіміртан” мають низькі значення.

В свою чергу низька оцінка інтелектуальних активів експертами пояснюється відсутністю розроблених промислових зразків, ліцензій, ноу-хау, відсутністю популяризації зареєстрованого товарного знаку, незавершеністю інноваційної діяльності та проектів.

Недостатньо високу оцінку людських активів як елементу інноваційного потенціалу ПП “Тіміртан” отримано внаслідок задовільної оцінки експертами складу та компетентності менеджменту підприємства.

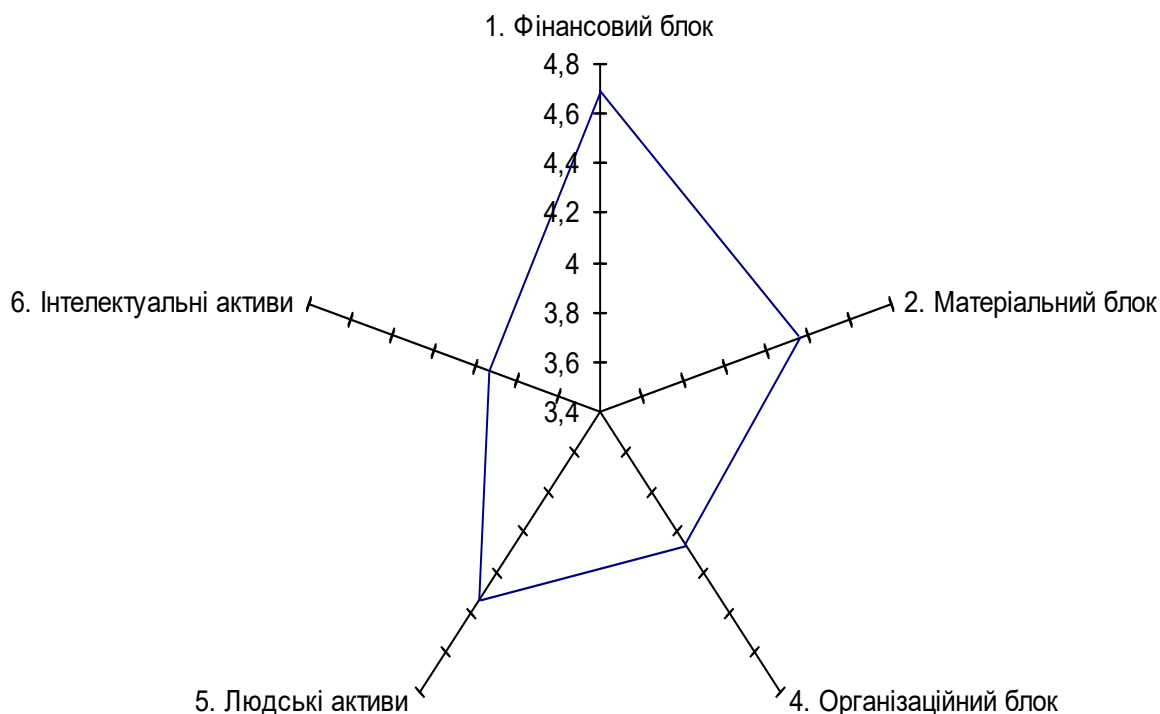


Рис. 2.3. Діагностичний профіль інноваційного потенціалу ПП “Тіміртан”

За показником організаційного розвитку маємо зниження оцінки через задовільну оцінку організаційної структури ПП “Тіміртан”.

Сильними сторонами інноваційного потенціалу є фінансовий та матеріальний блок. Експертами високо оцінено фінансова спроможність інвестиційної діяльності підприємства за рахунок власних коштів, наявність та рівень матеріально-технічної інфраструктури також підвищує інноваційний потенціал.

Таблиця 2.5

Ступінь впливу окремих складових потенціалу ПП “Тіміртан” на рівень інноваційної спроможності

Чинник інноваційної спроможності	Вагомість чинника
Маркетинговий	0,4
Виробничий	0,6
Фінансовий	0,3
Трудовий	0,5

Для розрахунку ключових оцінних показників використаємо обчислені у дод.В основні показники господарської діяльності ПП “Тіміртан”, а також результати опитування групи провідних спеціалістів підприємства щодо їх

бачення ступеня впливу окремих складових потенціалу досліджуваного підприємства на його конкурентоспроможність, які наведені в табл. 2.5.

Отже, ключові оцінні показники, розраховані на основі вище вказаних даних наведені в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Оцінні показники інноваційної спроможності ПП “Тіміртан”

Складові потенціалу та показники інноваційної спроможності	Роки			Відхилення 2021 до 2019
	2019	2020	2021	
Маркетинговий потенціал				
Коефіцієнт співвідношення товарних одиниць	0,79	0,84	0,91	0,05
Коефіцієнт оборотності запасів	6,77	7,61	9,72	2,95
Виробничий потенціал				
Темп росту виручки від реалізації	0,94	1,38	1,22	0,28
Рентабельність реалізації,%	27,36	25,2	23,26	-4,1
Фінансовий потенціал				
Рентабельність власного капіталу,%	20,43	21,88	27,46	7,03
Коефіцієнт автономії	0,61	0,62	0,68	0,07
Кадровий потенціал				
Продуктивність праці, тис. грн./ос.	59,7	83,1	106	46,3
Коефіцієнт сталості кадрів	0,8	0,82	0,87	0,07

Згідно з даними табл.2.6, на підприємстві за три роки відбулися позитивні зміни в структурі потенціалу, так коефіцієнт співвідношення товарних одиниць зріс на 6%, коефіцієнт оборотності запасів – на 43,6%, що свідчить про підвищення маркетингового потенціалу. Виробничий потенціал з одного боку зріс за рахунок зростання темпів росту виручки від реалізації, а з другого – скоротився через зменшення рентабельності реалізації на 4,1 %, що є негативним. Фінансовий та кадровий потенціали також зросли за рахунок зростання усіх показників, причому кадровий потенціал значно зріс за рахунок зростання продуктивності праці, яка за три роки зросла на 77,6, тобто на підприємстві проводились дієві заходи щодо поліпшення даної складової.

Коефіцієнт сталості кадрів — відношення чисельності осіб, які є в обліковому складі весь календарний рік до середньооблікового складу.

РОЗДІЛ 3

ПОКРАЩЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПП «ТІМІРТАН»

3.1. Покращення управління інноваційним потенціалом ПП “Тіміртан” шляхом виробництва нової будівельної продукції

Проаналізувавши стан ринку будівельних матеріалів на сьогоднішній день, нами зроблено висновок, що такий вид продукції, як бруківка, має перспективи у майбутньому. Оскільки цей вид продукції з’явився порівняно недавно, то і підприємств-конкурентів у даній галузі небагато, переважно виробництвом бруківки займаються приватні підприємці, тому що технологія виготовлення нескладна, але вони не можуть забезпечити високу якість виробів та великі об’єми виробництва. Ще одна причина, по якій ми вважаємо, що буде доцільно організувати виробництво саме цього виду продукції у ІІІ “Тіміртан”, - це те, що на даному підприємстві вже є необхідне обладнання для виготовлення бетону - основного компоненту при виготовленні бруківки.

Існує два способи виготовляти бруківку: перший - методом формування, другий - методом лиття. Ми вважаємо, що на даному підприємстві буде доцільно організувати виробництво бруківки методом лиття, оскільки при цьому виробництві необхідне таке обладнання: вібростіл та форми для лиття бруківки, а при виробництві бруківки методом формування - необхідна ціла технологічна лінія, яка є досить дорогою.

Ми пропонуємо організувати виробництво бруківки у ІІІ “Тіміртан” на території формувального цеху, оскільки в даному цеху є необхідна площа під організацію даного виробництва, і саме в цей цех налагоджена постійна доставка бетону, з якого на сьогоднішній день формуються залізобетонні конструкції і який необхідний при виготовленні бруківки.

Для того, щоб реалізувати даний проект у ІІІ “Тіміртан”, необхідно закупити таке обладнання: вібростіл (він коштує близько 30 тис. грн.) та форми для лиття бруківки (100 шт. по 50 грн. кожна). За один день бригада з 2-х чоловік може виготовити близько 40 м² бруківки, для застигання бруківки необхідно 2-3 дні, одна форма вміщує 2 м². У табл. 3.2 подано калькуляційну картку виготовлення бруківки.

Таблиця 3.1

Калькуляційна картка виготовлення бруківки у ІІІ “Тіміртан”

Найменування	Норма на 2 м ² , кг	Ціна, грн.	Сума, грн.
Бетон	250	350*	35
Барвник	2	5	10
Пластифікатор	1	6	6
Загальна вартість набору			51
Націнка			9
Вартість 2 м ²			60

* - ціна вказана за м²

При реалізації проекту це обладнання даватиме середньорічний дохід у розмірі 316,8 тис. грн. (найнижча ціна 1 м² бруківки на сьогоднішній день становить близько 60 грн).

При реалізації проекту необхідно витратити 36 тис. грн. Сюди входять:

- витрати на закупівлю вібростою - 30 тис. грн.;
- витрати на закупівлю форм для лиття бруківки 100 шт. по 50 грн. - 5 тис. грн.;
- витрати на транспортування - 400 грн.;
- витрати на встановлення та налагодження - 600 грн.

Разом витрати становлять 36 тис. грн.

Для визначення доходу на наступний період застосуємо метод рухомої середньої і визначимо грошові потоки.

$$1 \text{ рік Дохід}_{\text{врп}} = 5288,6 + 7884,1 + 11894,1/3 = 8355,6.$$

$$2 \text{ рік Дохід}_{\text{врп}} = 7884,1 + 11894,1 + 8355,6/3 = 9377,9.$$

$$3 \text{ рік Дохід}_{\text{врп}} = 11894,1 + 8355,6 + 9377,9/3 = 9876,87.$$

Грошові потоки від реалізації будуть становити:

у 1 рік = $8355,6 \times 2\% - 99,8 - 58,1 = 9,2$ тис. грн.;

у 2 рік = $9377,9 \times 2\% - 99,8 - 58,1 = 29,7$ тис. грн.;

у 3 рік = $9876,87 \times 2\% - 99,8 - 58,1 = 39,6$ тис. грн.

Даний проект може бути реалізований за умови, що витрати на оплату праці і на утримання устаткування будуть стабільними та становитимуть відповідно 99,8 та 58,1 тис. грн. в рік.

З точки зору екології, даний проект є цілком безпечний. У процесі реалізації проекту у ПП “Тіміртан” збільшиться балансова вартість основних фондів. Соціальний ефект проекту полягає у задоволенні потреб споживачів. Отже, від впровадження проекту ПП “Тіміртан” матиме змогу забезпечити ринок будівельних матеріалів ще одним видом продукції і отримуватиме більше прибутку.

Для визначення перспективності даного проекту визначимо його чисту теперішню вартість, використаємо формулу 3.1:

$$\text{ЧТВ (NPV)} = -CF_0 + CF_t / (1 + K)_t, \quad (3.1)$$

де ЧТВ(NPV) - чиста теперішня вартість;

CF_0 - капітальні вкладення, початкові інвестиції;

CF_t - сподівані грошові потоки в періоді t ;

t - період часу.

K - вартість капіталу.

Визначаємо теперішню вартість грошових потоків за формулою 3.2.

$$\text{ТВ} = \text{ГП} / (1 + R)_t, \quad (3.2)$$

де ГП - грошовий потік, R - ставка дисконту,

t - кількість років.

$$\text{ТВ} = 9,2 / (1 + 0,0007)_1 + 29,7 / (1 + 0,005)^2 + 39,6 / (1 + 0,007)_3 = 78 \text{ тис.}$$

грн.

Чиста теперішня вартість визначається за формулою 3.3:

$$\text{ЧТВ} = \text{ТВ} - \text{П}, \quad (3.3)$$

де Π - початкові інвестиції.

$$\text{ЧТВ} = 78 - 36 = 42 \text{ тис. грн.}$$

Визначимо індекс прибутковості за формулою 3.4:

$$\Pi = \text{ТВ} / \text{ГП} \quad (3.4)$$

$$\Pi = 78 / 36 = 2.$$

Дані розрахунки свідчать про те, що проект є досить прибутковим.

Визначимо період окупності даного проекту.

Від впровадження проекту ПП “Тіміртан” за 3 роки отримає 78 тис. грн. прибутку, витрати на реалізацію проекту становлять 36 тис. грн., тоді період окупності становить близько 2 років.

З результатів таблиці видно, що проектний варіант є прийнятним для реалізації у ПП “Тіміртан”. Першочерговою метою даного проекту є отримання прибутку, і, на нашу думку, цей проект відповідає поставленій меті.

При реалізації проекту необхідно призначити організатора, який добре володіє інформацією про ситуацію у ПП “Тіміртан” і може забезпечити успішне виконання планових цілей та задач проекту. Організатором проекту на підприємстві призначається головний інженер, який відповідає за дотримання та належну організацію реалізації проекту та керує здійсненням впровадження його в життя.

До обов’язків організатора проекту відносять:

- керівництво та участь у процесі розробки проекту;
- організація, планування термінів виконання проектних робіт;
- здійснення контролю за відповідністю фактичних витрат плановим;
- управління процесом впровадження проекту.

Організатор проекту має право вносити зміни в даний проект. Відповідальність організатора проекту полягає у відповідальності за дотриманням планових витрат на реалізацію проекту та контролю за своєчасністю виконання проектних робіт.

Розроблення проекту в основному ґрунтується на визначені необхідних

витрат фінансових, матеріальних та трудових ресурсів. Основною впровадження проекту у ПП “Тіміртан” є погодження його з директором.

3.2. Оптимізація асортименту продукції як важливий напрям покращення інноваційного потенціалу підприємства

Однією з першочергових задач підприємства по виробництву будівельних матеріалів на сьогоднішній день є залучення споживачів, підвищення їх зацікавленості до роботи підприємства. З цією метою ми пропонуємо проведення маркетингових досліджень, що, в свою чергу, передбачає повне вивчення попиту споживачів; проведення гнучкої політики ціноутворення; вибір найбільш ефективних методів реалізації; використання різних заходів стимулювання продажу та підвищення ефективності реклами. Це є неповний перелік тих заходів, які реально спроможні покращити становище підприємства на ринку, підвищити його ефективність. Застосування всіх цих заходів викликане вимогами сучасних ринкових умов.

Детальний аналіз діяльності підприємства та його внутрішнього потенціалу, впливу навколишнього середовища на його роботу дав змогу виявити недоліки та причини, які гальмують його динамічний розвиток, а також визначити місце підприємства на ринку продукції.

Враховуючи всі об’єктивні фактори впливу на стан розвитку підприємства, а також специфіку організаційно-правової структури підприємства, необхідно визначитись з шляхами подальшого розвитку підприємства.

Одними з основних напрямків удосконалення виробничо-господарської діяльності ПП “Тіміртан” є:

1. Підвищення якості продукції та встановлення контролю якості продукції. Для цього можна запропонувати такі заходи: застосування нетрадиційної сировини; застосування нових технологій; використання

нового обладнання, в тому числі засобів малої механізації; введення у виробництво нових видів продукції.

2. При розробці заходів по удосконаленню виробничо-господарської діяльності досліджуваного підприємства необхідно приділити значну увагу трудовому потенціалу, що можливо за рахунок: підвищення кваліфікації працівників; удосконалення трудової дисципліни; створення сприятливих умов для працівників.

3. Застосування реклами. Реклама підприємства має пряме відношення до торгівельної діяльності підприємства, тому ми пропонуємо звернути особливу увагу на підвищення дієвості рекламних засобів. Для цього необхідно: налагодити рекламну кампанію, розробити рекламний бюджет; ввести у дію внутрішню рекламу; максимально наблизити рекламу до споживачів.

Усі приведені вище напрямки удосконалення виробничо-господарської діяльності підприємства мають велике значення для подальшого розвитку приватного підприємства, підвищення прибутковості та рентабельності; покращення соціально-психологічного стану трудового колективу та споживачів.

З усіх перерахованих напрямків удосконалення виробничо-господарської діяльності підприємства, на наш погляд, найбільш важливими є:

1. Розширення асортименту випускаючої продукції.
2. Розширення виробництва вже існуючого виду продукції, оскільки на цю продукцію є попит.
3. Введення додаткового виду послуг.

Пропонуємо проект розширення виробництва арматурної сітки у цеху металовиробів у ПП “Тіміртан”. Метою даного проекту є розширення виробництва арматурної сітки у цеху металовиробів у ПП “Тіміртан” шляхом закупівлі обладнання, а саме точкових зварювальних апаратів типу МТ-1215

- 2 штуки (за ціною 40 тис. грн. кожний). При реалізації проекту, це обладнання даватиме середньорічний дохід у розмірі 460,8 тис. грн. (1 машина виготовляє в середньому 4 тони сітки в місяць, ціна 1 тони сітки на сьогоднішній день становить 9600 грн.), а це становить близько 2% загального річного доходу по підприємству.

При реалізації проекту необхідно витратити 81 тис. грн. Сюди входять:

- витрати на закупівлю обладнання - 80 тис. грн.;
- витрати на транспортування - 400 грн.;
- витрати на встановлення та налагодження - 600грн.

Разом витрати: 81 тис. грн.

Для визначення доходу на наступний період застосуємо метод рухомої середньої і визначимо грошові потоки.

$$1 \text{ рік Дохід ВРП} = 5288,6 + 7884,1 + 11894,1 / 3 = 8355,6,;$$

$$2 \text{ рік Дохід ВРП} = 7884,1 + 11894,1 + 8355,6 / 3 = 9377,9,;$$

$$3 \text{ рік Дохід ВРП} = 11894,1 + 8355,6 + 9377,9 / 3 = 9876,87.$$

Грошові потоки від реалізації будуть становити:

$$\text{у 1 рік} = 8355,6 \times 4\% - 169,8 - 158,1 = 6,32 \text{ тис. грн.};$$

$$\text{у 2 рік} = 9377,9 \times 4\% - 169,8 - 158,1 = 47,21 \text{ тис. грн.};$$

$$\text{у 3 рік} = 9876,87 \times 4\% - 169,8 - 158,1 = 67,17 \text{ тис. грн.}$$

Необхідна умова, що витрати на оплату праці та на утримання устаткування будуть стабільними і становитимуть відповідно 169,8 та 158,1 тис. грн. в рік.

З точки зору екології, даний проект є цілком безпечний. У процесі реалізації проекту у ПП "Тіміртан" збільшиться балансова вартість основних фондів. Соціальний ефект проекту полягає в задоволенні потреб споживачів.

Отже, від впровадження проекту підприємство матиме змогу забезпечити ринок будівельних матеріалів ще одним видом продукції і отримуватиме більше прибутку.

Для визначення перспективності даного проекту визначимо його чисту

теперішню вартість.

$$\text{ЧТВ (NPV)} = -\text{CF}_0 + \text{CF}_i / (1 + K)^t, \quad (3.5)$$

де ЧТВ (NPV) - чиста теперішня вартість;

CF_0 - капітальні вкладення, початкові інвестиції;

CF_i - сподівані грошові потоки в періоді t ;

t - період часу;

K - вартість капіталу.

Визначаємо теперішню вартість грошових потоків.

$$\text{ТВ} = \text{ГП} / (1 + R)^t, \quad (3.6)$$

де ГП - грошовий потік;

R - ставка дисконту;

t - кількість років.

$$\text{ТВ} = 6,32 / (1 + 0,0007)^1 + 47,21 / (1 + 0,005)^2 + 67,17 / (1 + 0,007)^3 = 120,58$$

тис. грн.

Чиста теперішня вартість дорівнює:

$$\text{ЧТВ} = \text{ТВ} - \text{П}, \quad (3.7)$$

де П - початкові інвестиції.

$$\text{ЧТВ} = 120,58 - 81 = 39,58 \text{ тис. грн.}$$

Визначимо індекс прибутковості:

$$\text{ІП} = \text{ТВ} / \text{П} \quad (3.8)$$

$$\text{ІП} = 120,58 / 81 = 1,49.$$

Отже, даний проект є досить прибутковим.

Визначимо період окупності даного проекту.

Від впровадження проекту виробництва арматурної сітки ПП “Тіміртан” за 3 роки отримає 120,58 тис. грн. прибутку, витрати на реалізацію проекту становлять 81 тис. грн., тоді період окупності становить 2 роки.

Проектний варіант є прийнятним для реалізації у ПП “Тіміртан”. Першочерговою метою даного проекту є отримання прибутку, і, на нашу

думку, цей проект відповідає поставленій меті.

При реалізації проекту необхідно призначити організатора, який добре володіє інформацією про ситуацію на підприємстві і може забезпечити успішне виконання планових цілей та задач проекту.

У табл. 3.2 представлено прогноз основних фінансово-економічних показників діяльності у результаті реалізації проекту виробництва арматурної сітки у ПП “Тіміртан” у 2023 р.

Таблиця 3.2

Прогноз основних фінансово-економічних показників діяльності у результаті реалізації проекту виробництва арматурної сітки у ПП “Тіміртан” у 2023 р.

Показники	Проектний варіант
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	11901,1
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	9601,6
Чистий прибуток . тис. грн.	59,82
Вартість основних фондів, тис. грн.	17901,7
Фондовіддача	0,67
Фондомісткість	1,5
ЧТВ, тис.грн	39,58
ІП	1,49
Ток, років	2

Організатором проекту на даному підприємстві призначається головний інженер, який відповідає за дотримання та належну організацію реалізації проекту та керує здійсненням впровадження його в життя. До обов’язків організатора проекту відносять: керівництво та участь у процесі розробки проекту; організація, планування термінів виконання проектних робіт; здійснення контролю за відповідністю фактичних витрат плановим; управління процесом впровадження проекту.

Організатор проекту має право вносити зміни у даний проект. Відповідальність організатора проекту полягає у відповідальності за дотриманням планових витрат на реалізацію проекту та контролю за своєчасністю виконання проектних робіт.

Розробка проекту в основному ґрунтується на визначені необхідних

витрат: фінансових, матеріальних та трудових ресурсів. Основною впровадження проекту у ПП “Тіміртан” є погодження його з директором. При організації проекту розширення виробництва необхідна організаційна структура, яка дозволить ефективно впровадити цей проекту у діяльності ПП “Тіміртан”. Для здійснення керівництва процесом впровадження проекту використовуються декілька типів організаційних структур управління: функціональна, матрична, проектна структура. Для реалізації проекту на підприємстві використовується функціональна структура управління. Основними критеріями, що зумовлюють вибір саме функціональної структури, є: чіткі умови реалізації проекту; низька складність проектних робіт; коротка тривалість проектного циклу; невеликий обсяг витрат проекту; При даній організаційній структурі управління процес прийняття рішень проходить наступним чином: управління здійснюється лінійним керівником через групу підлеглих йому функціональних керівників, кожен з цих керівників має право керувати в межах доручених йому функцій. Це дає змогу значно підвищити ефективність за рахунок професійної спеціалізації працівників.

Пропонована структура управління даним проектом показана на рис. 3.1.

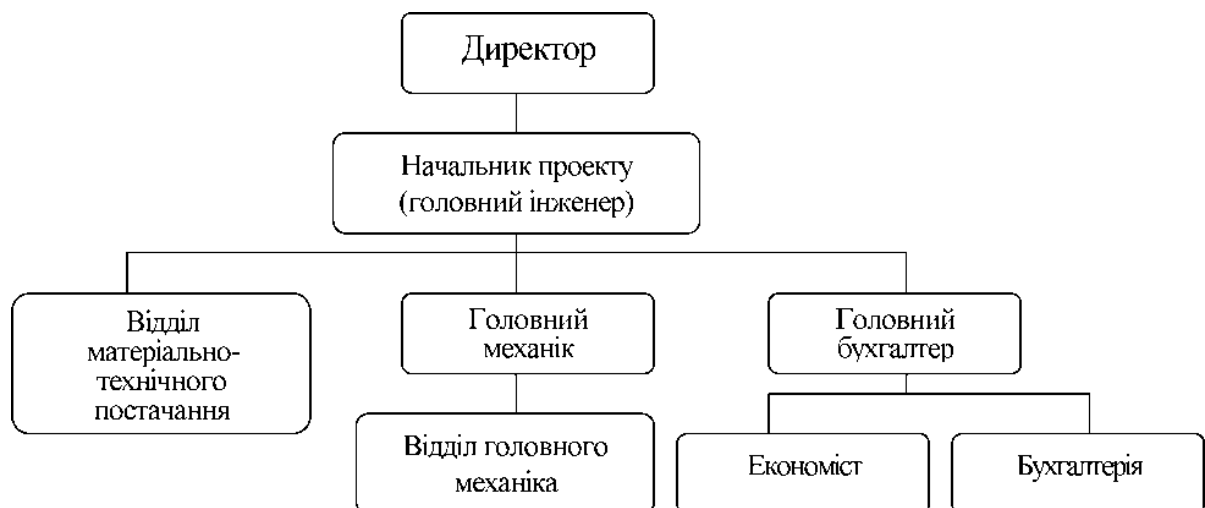


Рис. 3.1. Пропонована структура управління проектом виробництва арматурної сітки у ПП “Тіміртан”

Відділ матеріально-технічного постачання здійснює забезпечення проекту необхідними матеріалами та ресурсами. Головний механік займається питаннями встановлення та налагодження обладнання, та запуском його в роботу. Головний бухгалтер займається фінансовими питаннями, які виникають при здійсненні проекту. Він займається складанням витрат, бюджету проекту, контролює фактичні показники витрат та порівнює їх з плановими, визначає причини і величину відхилень.

Також він займається розробкою і затвердження планів здійснення робіт по проекту. Для успішної реалізації проекту необхідно забезпечити чітку взаємодію між всіма ланками і чіткі визначення необхідних робіт і послідовність їх здійснення. Даний проект проводиться для розширення виробництва у ПП “Тіміртан”. Для реалізації проекту на підприємстві проводиться закупівля додаткового обладнання. У результаті цього ПП “Тіміртан” отримає більше прибутку і має можливість покращити власний фінансовий стан. При реалізації проекту необхідно провести ряд робіт, які подано в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Перелік робіт, необхідних для реалізації інноваційного проекту виробництва арматурної сітки у ПП “Тіміртан”

№ п/п	Назва робіт	Тривалість, днів	Попередні роботи	Затримання (випередження)
А	Розробка проекту	10	-	0
Б	Закупівля обладнання	2	А	-1
В	Транспортування обладнання	1	Б	+1
Г	Встановлення та налагодження обладнання	4	В	+2
Д	Впровадження проекту	1	Г	0

Планова тривалість та плановий резерв часу зведені у табл. 3.4.

Виходячи з цього, можна зрозуміти, що проект можна здійснити за 18 днів. Для вирішення задач поставлених при впровадженні проекту, будемо дерево цілей, які повинні бути вирішені при реалізації проекту.

Таблиця 3.4

Планова тривалість та плановий резерв часу, необхідних для реалізації проекту виробництва арматурної сітки у ПП “Тіміртан”

№ п/п	Назва робіт	Тривалість, днів	Ранній початок, днів	Раннє закінчення, днів	Резерв, днів
А	Розробка проекту	10	0	10	0
Б	Закупівля обладнання	2	10	12	1
В	Транспортування обладнання	1	12	13	1
Г	Встановлення та налагодження обладнання.	4	13	17	2
Д	Впровадження проекту	1	17	18	0

Формування бюджету проекту повинно здійснюватись з врахуванням можливих змін в сумі доходів і витрат.

Це пов'язано з зміною вартості грошей у часі та можливим коливанням ціни у зв'язку з інфляцією. У табл. 3.5 представлено реальний бюджет проекту.

Таблиця 3.5

Реальний бюджет проекту виробництва арматурної сітки у ПП “Тіміртан”

№	Показники	Сума, тис. грн.
1	Кошти на початок проекту - реінвестиції (прибуток + амортизаційний фонд)	416,5
2	Грошові витрати: - на закупівлю обладнання - на транспортування - на встановлення та налагодження - інші витрати - витрати на оплату праці - непередбачувані витрати	80 0,6 0,6 0,3 19,76 1,2
	Всього витрат	102,46
	Перевищення доходів над витратами (1 - 2)	314,04

Контроль над витрачанням грошових коштів на проект здійснюється керівником проекту в такій послідовності:

1. Визначається об'єм виконаних робіт.
2. Визначається кошторисна вартість виконання робіт.
3. Порівнюються вартість виконання робіт з кошторисною вартістю запланованих затрат.
4. Визначаються зміни кошторисної вартості.

5. Порівнюють фактичні витрати з кошторисною вартістю виконаних робіт.

6. Визначається економія або перевитрати фінансових коштів.

Для підвищення чіткості процесу контролю даний проект розбивається на кілька елементів:

- бюджетний контроль;
- контроль за витратами.

Завдання бюджетного контролю є:

- отримати поточну оцінку витрат;
- планування та розподіл оцінок витрат;
- підготовка звіту про фінансовий стан об'єкту;
- прогноз можливих майбутніх витрат.

Контроль за витратами проекту здійснюється у такій послідовності:

- визначення обсягу виконаних робіт;
- визначення й оцінка витрат на здійснення роботи по проекту;
- порівняння фактичних витрат на проектні роботи з плановими ;
- здійснення корегування бюджету з врахуванням відхилень;
- визначається економія або перевитрати бюджетних коштів проекту;
- здійснюється аналіз ефективності виконання проектних робіт.

Для реалізації проекту у ПП “Тіміртан” необхідно закупити обладнання. Для цього підприємство укладає договір про постачання обладнання. Фірми - постачальники зобов'язуються виконувати умови договору, по кількості та якості товарів, що постачаються.

У випадок невиконання своїх зобов'язань ПП “Тіміртан”, проводиться нарахування штрафів і неустойок у відповідності з господарським законодавством. Державне регулювання процесу закупівлі здійснюється через податок, який включається у вартість товару, що постачається. Процес закупівлі у “Тіміртан” здійснює відділ постачання.

Даний проект передбачає розширення виробництва у ПП “Тіміртан” завдяки закупівлі нового обладнання, він окупиться через 2 роки, витрати на

реалізацію становлять 81 тис. грн., індекс прибутковості становить 1,49, що означає досить високу рентабельність проекту. За 3 роки проект повністю окупується і приносить прибуток в розмірі 39,58 тис. грн. Звідси видно, що у результаті впровадження проекту у ПП “Тіміртан” збільшиться прибуток, зросте престижність підприємства, і воно буде мати можливість покращити свій фінансовий стан.

До переваг даного проекту відносять те, що розміри та складність проектних робіт не вимагають створення складної організаційної структури управління. Це дозволяє спростити процеси управління та контролю за реалізацією проекту.

Процес здійснення проектних робіт здійснюється керівником проекту, який у своїй діяльності підзвітний керівнику підприємства. Контроль проекту здійснюється по часу, бюджету та розрахунками з постачальниками.

У результаті впровадження проекту ПП “Тіміртан” отримає змогу покращити свій фінансовий стан за рахунок отримання прибутку при низьких проектних витратах.

Управлінською практикою ряду підприємств доведено, що мати тільки передову виробничу технологію, найдешевшу робочу силу або успішно діючу службу реалізації продукції на сучасному етапі для підприємства вже недостатньо. Зовнішнє середовище фірми часто змінюється. Сьогодні підприємства для функціонування на ринку та збереження конкурентоспроможності повинні постійно планувати свою виробничо-господарську діяльність. При цьому, кожна зміна несе не тільки загрози, але і нові додаткові можливості для досягнення майбутньої економічної вигоди. Підприємство повинно своєчасно виявляти зовнішні та внутрішні фактори нестійкості фінансового стану, проводити стратегічні та оперативні зміни для збереження фінансової стійкості. Отже, необхідно вивчати способи управління фінансами підприємств та використовувати нові підходи, які дозволять у повній мірі забезпечити фінансову стійкість підприємства.

При купівлі товарів споживач обирає серед аналогічних таких, що

найповніше задовольняє його потреби. Однією з умов вибору товару споживачем є збіг основних параметрів виробу з умовними характеристиками потреби. Цими характеристиками є нормативні та технічні параметри, ціна придбання і споживання товару. Також поряд з параметрами, які розкривають безпосередню споживчу цінність товару, рівень конкурентоспроможності визначається також зовнішніми по відношенню до даного товару факторами і характеристиками, які не зумовлені його властивостями: терміни постачання, якість сервісу, реклама, підвищення (зниження) рівня конкурентоспроможності конкуруючих товарів, зміна співвідношення попиту і пропозиції, фінансові умови і ін.

Аналізуючи асортимент продукції ПП “Тіміртан” щодо етапів життєвого циклу, слід відзначити, що в останні роки впроваджувалось досить мало нових видів продукції, в основному всі види продукції знаходяться на етапах зрілості та старіння.

На сучасному етапі розвитку підприємства нагальною проблемою постало вирішення питання з розроблення та впровадження нових видів продукції. Для цього ПП “Тіміртан” повинно скористатись наявними перевагами, які полягають у наявності значних виробничих потужностей, специфічного обладнання і площ, налагоджених зв’язків, доброго місця розташування та висококваліфікованих професійних кадрів.

Для підвищення конкурентоспроможності продукції, підвищення її якості та розширення асортименту ПП “Тіміртан” доцільно звертати свою увагу на роботу західних виробників аналогічної продукції. Зокрема підприємство виготовляє фундаментні блоки ФБС-3, ФБС-4, ФБС-5 стандартної довжини та висоти. Західні виробники, які спеціалізуються на виробництві аналогічної продукції, пропонують значно ширшу номенклатуру таких видів продукції, що дозволяє при закладанні фундаментів ефективно, швидко і без додаткових зусиль та втрат його будувати. Адже при будівництві фундаментів для його перев’язки потрібні так звані “сімки”, “дев’ятки”, тощо, тобто такі блоки, яких, на жаль, на сьогоднішній день не

існує у вітчизняній номенклатурі. При розширенні номенклатури блоків фундаментних ПП “Тіміртан” значно підсилить конкурентоспроможність даної продукції і безумовно зможе з часом отримати значно більше замовлень на такий тип продукції. Крім того, ми пропонуємо, щоб підприємством при потребі надавалися послуги з прорахунку фундаментів і визначенні необхідної кількості блоків різної номенклатури для його будівництва.

На даний час у Тернопільській області основними конкурентами з виробництва фундаментних блоків є СП “Тернопільський завод залізобетонних виробів і будівельних конструкцій” Тернопільської облспоживспілки (м. Тернопіль, вул. Бродівська, 48); ПрАТ “Тернопільський завод залізобетонних конструкцій” (м. Тернопіль, вул. Текстильна, 1); ТОВ “Трансбуд-1” (м. Тернопіль, вул. Слівенська, 3); ТОВ “ГАБАРИТ КЛ” (м. Тернопіль, вул. Федьковича, 7). З наведених конкурентів найнижчі ціни встановлені СП “Тернопільський завод залізобетонних виробів і будівельних конструкцій” Тернопільської облспоживспілки, проте лише ПрАТ “Тернопільський завод залізобетонних конструкцій” на сьогоднішній день розпочало виробництво та реалізацію нестандартних блоків під замовлення.

Для ведення конкурентної боротьби ПП “Тіміртан” має всі необхідні можливості і на сьогоднішній час в стислі терміни (1-2 тижні) може приступити до виробництва такої продукції. Впровадження нової продукції у ПП “Тіміртан” не передбачає переоснащення існуючого виробництва. Воно можливе без розширення наявних будівель і споруд основного призначення та спрямоване на вдосконалення виробництва і підвищення його техніко-економічного рівня. Технологічний процес виробництва збірних бетонних і залізобетонних виробів у ПП “Тіміртан” складається із ряду самостійних операцій, які об’єднуються в окремі процеси. Операції умовно поділяються на основні і допоміжні.

До основних операцій у ПП “Тіміртан” належать:

- приготування бетонних сумішей, включаючи підготовку складових

матеріалів;

- виготовлення арматурних елементів та готових каркасів;
- армування форм;
- формовка виробів;
- теплова обробка відформованих виробів;
- звільнення готових виробів із форм і підготовка форм до наступного

циклу;

- доведення готових виробів до закінченого стану.

До допоміжних операцій у ПП “Тіміртан” належать:

- одержання стисненого повітря;
- складування сировинних матеріалів та готової продукції;
- поопераційний контроль і контроль якості готової продукції.
- ПП “Тіміртан” технологічний процес організований по агрегатно-

поточному способу в формах, що переміщуються. До складу потокової лінії входять:

- вібротумби з бетоноукладчиком;
- машина для механічного натягу арматури у формах;
- камери теплової обробки;
- зона розпалубки;
- зона чищення і змащення форми;
- зона складування форм і їх ремонту.
- стенд випробування готових виробів.

Технологічний ланцюг на підприємстві складається із наступних технологічних процесів:

- виготовлення анкерних шайб;
- виготовлення спіралей поперечного армування;
- виготовлення підймальних петель;
- виготовлення заземлюючих випусків;
- запресовування анкерними шайбами стержнів для напруження;
- зміцнення стержневої арматурної сталі силовим витягуванням;

- чищення та змащування форм;
- армування силових форм;
- приготування бетонної суміші;
- формування силових форм;
- теплова обробка залізобетону;
- обрізка напружених стержнів і приварка заземлюючих випусків;
- розпалубка залізобетонних виробів;
- штабелювання залізобетонних стояків;
- поопераційний контроль і перевірка якості продукції.

Для виробництва блоків фундаментних використовують спрощену технологію, яка зокрема полягає у виробництві бетонного розчину і його заливці у металічні форми та встановленні підйомних скоб. Для виробництва нестандартних блоків потрібно зробити форми, в яких одна стінка матиме можливість осьового зміщення для формування необхідної довжини блоків.

Другою пропозицією, яку ми пропонуємо до впровадження, є розробка та запуск у виробництво малих архітектурних форм, попит на які на сьогоднішній день зростає. До таких видів продукції слід віднести виробництво балясини, парапет, портали, колони, квітники тощо. Такі види продукції при значних темпах зростання приватного будівництва будуть мати значний збут і користуватися широким попитом. Крім того, для виробництва багатьох видів малих архітектурних форм не потрібно використовувати арматурних конструкцій.

Впроваджуючи у виробництво нестандартні фундаментні блоки ПП “Тіміртан” без великих капітальних витрат зможе отримати нові конкурентоспроможні види продукції. Також додатковою послугою може служити прорахунок необхідної кількості блоків різної величини та типорозмірів для формування фундаменту.

Організація роботи відбувається з використанням стаціонарно-поточної технології виготовлення продукції. Для виготовлення фундаментних блоків використовуються форми, в які проходить заливка

бетону. Після остигання бетону (на другий день) форми знімають і готують до подальшого використання при виготовленні наступної партії продукції. У даній технології не використовують натяжки арматури, що дозволяє одержувати продукцію низької собівартості.

Розрахуємо витрати на виробництво одного умовного блоку (куба) довжина, ширина та висота якого становить 1 метр, а потім зробимо перерахунок для формування цін по номенклатурі. Для визначення собівартості виготовлення умовного блоку проведемо розрахунок витрат по калькуляційних статтях собівартості продукції.

Вартість бетону на один умовний фундаментний блок складає (при собівартості бетону - 205,71 грн./ м³). Саме підприємство є виробником бетону.

$$V_c = 1 \times 1 \times 1 \times 205,71 = 205,71 \text{ грн.}$$

Загальновиробничі витрати приймаємо згідно норм ПП “Тіміртан” на рівні 150% від основної зарплати робітників; адміністративні витрати - на рівні 120%; позавиробничі витрати - 2% виробничої собівартості.

Результати витрат на одиницю одного умовного блоку (куба) довжина, ширина та висота якого становить 1 метр, зводимо у табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Прогноз витрат на виробництво одиниці умовного блоку (куба) у ПП
“Тіміртан” у 2023 р.

Статті витрат	Витрати, грн.
Сировина і основні матеріали	205,71
Погодинна плата виробничих робітників	2,695
Нарахування на зарплату	0,931
Загальновиробничі витрати	3,675
Разом виробнича собівартість	213,011
Адміністративні витрати	2,94
Позавиробничі витрати	4,26
Повна собівартість	220,211

Отже, як бачимо з представлених розрахунків табл. 3.6, собівартість одиниці умовного блоку (куба) у ПП “Тіміртан” у 2023 р. є невисокою, що підтверджує доцільність такої пропозиції.

ВИСНОВКИ

У бакалаврській роботі здійснено теоретичне обґрунтування та розроблено практичні рекомендації щодо розвитку системи управління інноваційним потенціалом підприємства (на прикладі ПП “Тіміртан”)). Основні теоретико-практичні результати дослідження дозволяють зробити такі висновки:

Важливим буде покращення системи інноваційного потенціалу ПП “Тіміртан” є виробництво нової будівельної продукції. Такий вид продукції, як бруківка, має перспективи у майбутньому. Оскільки цей вид продукції з’явився порівняно недавно, то і підприємств-конкурентів у даній галузі небагато, переважно виробництвом бруківки займаються приватні підприємці, тому що технологія виготовлення нескладна, але вони не можуть забезпечити високу якість виробів та великі об’єми виробництва. Ще одна причина, по якій ми вважаємо, що буде доцільно організувати виробництво саме цього виду продукції у ПП “Тіміртан”, - це те, що на даному підприємстві вже є необхідне обладнання для виготовлення бетону - основного компоненту при виготовленні бруківки. Пропонуємо організацію виробництва бруківки у ПП “Тіміртан” на території формувального цеху, оскільки в даному цеху є необхідна площа під організацію даного виробництва, і саме в цей цех налагоджена постійна доставка бетону, з якого на сьогоднішній день формуються залізобетонні конструкції і який необхідний при виготовленні бруківки. При реалізації проекту необхідно витратити 36 тис. грн. Сюди входять: витрати на закупівлю вібростолу - 30 тис. грн.; витрати на закупівлю форм для лиття бруківки 100 шт. по 50 грн. - 5 тис. грн.; витрати на транспортування - 400 грн.; витрати на встановлення та налагодження - 600 грн. При реалізації проекту за куповане обладнання даватиме середньорічний дохід у розмірі 316,8 тис. грн. (ціна 1 м² бруківки на сьогоднішній день становить близько 60 грн.), а це становить близько 2%

загального річного доходу по підприємству. З точки зору екології, даний проект є цілком безпечний. Даний проект окупиться через 2 роки, за 3 роки проект повністю окуповується і приносить прибуток у розмірі 42 тис. грн. Звідси видно, що у результаті впровадження даного проекту у ПП “Тіміртан” збільшиться прибуток, зросте престижність підприємства, і воно буде мати можливість покращити власний фінансовий стан.

РЕКОМЕНДАЦІЇ

Запропоновано оптимізувати асортимент продукції як важливий йнапрям покращення інноваційного менеджменту підприємства. Доцільними будуть пропозиції виробництва арматурної сітки у ПП “Тіміртан”. Метою даного проекту є розширення виробництва арматурної сітки у цеху металовиробів у ПП “Тіміртан” шляхом закупівлі обладнання, а саме точкових зварювальних апаратів типу МТ-1215 - 2 штуки (за ціною 40 тис. грн. кожний). При реалізації проекту це обладнання даватиме середньорічний дохід у розмірі 460,8 тис. грн. (1 машина виготовляє у середньому 4 тони сітки в місяць, ціна 1 тони сітки на сьогоднішній день становить 9600 грн.), а це становить близько 2% загального річного доходу по підприємству. При реалізації даного проекту необхідно витратити 81 тис. грн. Майже за 3 роки проект повністю окупується і приносить прибуток в розмірі 39,58 тис. грн., період окупності становить 2 роки.

Для підвищення конкурентоспроможності продукції, підвищення її якості та розширення асортименту ПП “Тіміртан” доцільно звертати свою увагу на роботу західних виробників аналогічної продукції. Зокрема підприємство виготовляє фундаментні блоки ФБС-3, ФБС-4, ФБС-5 стандартної довжини та висоти. Західні виробники, які спеціалізуються на виробництві аналогічної продукції, пропонують значно ширшу номенклатуру таких видів продукції, що дозволяє при закладанні фундаментів ефективно, швидко і без додаткових зусиль та втрат його будувати. Адже при будівництві фундаментів для його перев’язки потрібні так звані “сімки”, “дев’ятки”, тощо, тобто такі блоки, яких, на жаль, на сьогоднішній день не існує у вітчизняній номенклатурі. При розширенні номенклатури блоків фундаментних ПП “Тіміртан” значно підсилить конкурентоспроможність даної продукції і безумовно зможе з часом отримати значно більше

замовлень на такий тип продукції. Крім того, ми пропонуємо, щоб підприємством при потребі надавалися послуги з прорахунку фундаментів і визначенні необхідної кількості блоків різної номенклатури для його будівництва. Для виробництва блоків фундаментних використовують спрощену технологію, яка зокрема полягає у виробництві бетонного розчину і його заливці у металічні форми та встановленні підйомних скоб. Для виробництва нестандартних блоків потрібно зробити форми, в яких одна стінка матиме можливість осьового зміщення для формування необхідної довжини блоків. Другою пропозицією, яку ми пропонуємо до впровадження, є розробка та запуск у виробництво малих архітектурних форм, попит на які на сьогоднішній день зростає. До таких видів продукції слід віднести виробництво балясини, парапет, портали, колони, квітники тощо. Такі види продукції при значних темпах зростання приватного будівництва будуть мати значний збут і користуватися широким попитом. Крім того, для виробництва багатьох видів малих архітектурних форм не потрібно використовувати арматурних конструкцій.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України “Про підприємництво” // Відомості Верховної Ради (ВВР), 1991, N 14, ст.168 (втратив чинність, окрім ст. 4).
2. Закон України “Про підприємства” // Відомості Верховної Ради (ВВР), 1991, N 24, ст. 272.
3. Цивільний кодекс України. Постатейний коментар у двох частинах. Частина 1. / За ред. А.С. Довгерта та Н.С. Кузнецової. - К.: Юстиніан, 2005. - 695 с.
4. Андрушків Б.М., Мельник Л.М., Малюта Л.Я. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства: навч.-метод. посіб. Тернопіль: ТНТУ, 2010. 271 с.
5. Бандурка О.М., Червяков І.М., Посилкіна О.В. Фінансово-економічний аналіз. Харків, 2012. 300 с.
6. Баранцева С. Стратегічне управління прибутком як регулятор діяльності підприємств. Торгівля і ринок України, 2008. Вип. 14, т. 2. С. 81-86.
7. Білоус Т. М. Мале підприємство в Україні.: сучасний стан та проблеми
8. Брігхем Є.Ф. Основи фінансового менеджменту. Пер. з англ. К.:
9. Бутинець Ф.Ф., Романчик К.В. Основи бізнесу: навч. посіб. Вид. 2-ге, доповн. і перероб. Житомир: ШІ “Рута”, 2008. 364 с.
10. Будаєва О.В. Фінансове обґрунтування маркетингових програм за допомогою технологій інвестиційного проектування. Фінанси України. - 2007. Вип. № 8. С. 50-53.
11. Бухало С. М. Организация планирования и управления деятельностью промышленного предприятия. К.: Высшая школа, 2008. - 450 с.

12. Бутко М., Мурашко М. Організаційні заходи сприяння малому бізнесу. Економіка України. 2008. № 7. С. 20-25.
13. Василик О. Д. Теорія фінансів: підруч. К.: Ніос, 2008. 230 с.
14. Волков О.І., Денисенко М.П., Волков О.І. Економіка та організація інноваційної діяльності: підруч. Вид. 3-є. К.: Центр навчальної літератури, 2007. 662 с.
15. Ганущак-Єфіменко Л.М. Бізнес-модель управління інноваційно активними підприємствами на ринку. Актуальні проблеми економіки, 2010. Вип. №7(109). С. 81-93.
16. Глазьев С. Стабилизация и экономический рост. Вопросы экономики, 2008. Вып. № 1. С. 90-103.
17. Гончаров В.В. В поисках совершенства управления. М.: Экономика, 2009. 190 с.
18. Дзюбіна А. В. Розкриття змісту поняття “інноваційний потенціал” та визначення його складових. Вісник НУ “Львівська політехніка”, 2012. № 628: Проблеми економіки та управління. С. 72-77.
19. Ізмаїлова К. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. К.: МАУП, 2008. 180 с.
20. Ілляшенко С.М., Біловодська О.А. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств: монограф. Суми: Університетська книга, 2010. 281 с.
21. Йохна М.А., Стадник В.В. Економіка і організація інноваційної діяльності: навч. посіб. К: Видавничий центр “Академія”, 2011. 400 с.
22. Касьяненко В.О. Зарубіжний досвід управління інноваційним потенціалом економіки та можливості його використання в Україні. Маркетинг і менеджмент інновацій, 2011. №4. Т. II. С. 200-204.
23. Коваль А.А. Особливості формування організаційно-економічного механізму управління інноваційною діяльністю підприємства. Вісник КНУТД. 2011. Вип. №2. С. 40-47.

24. Коваленко О.В., Шуть Я.І. Управління інноваційною діяльністю промислового підприємства в умовах кризи. Вісник Запорізького національного університету. 2011. Вип. №4. С. 28-35.
25. Козловський В. О. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. Вінниця: ВНТУ, 2011. 210 с.
26. Колінко Н.О. Структурно-логістична схема управління інноваційною діяльністю / Вісник НУ "Львівська політехніка", 2012. Серія №727 "Менеджменте. 329-340.
27. Кравченко М.О. Кадрова складова інноваційного потенціалу промислових підприємств. Маркетинг в Україні. НТУУ "КПІ", 2011. Вип. №1 (7). С. 36-39.
28. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2003. 504 с.
29. Купчак Б.Ф. Напрями активізації інноваційних процесів у сфері малого підприємництва. Науковий вісник НЛТУ України, 2014. Вип. 10. С. 239-244.
30. Ларіна К.В. Маркетинговий підхід до управління технічним переозброєнням виробництва. Управління розвитком: збірник наукових статей (Матеріали міжнародної науково-практичної конференції "Актуальні проблеми управління економічними процесами промислових підприємств". Х.: ХНЕУ, 2006. № 7. С. 185-188.
31. Ларіна К.В. Структурне моделювання стратегії технічного переозброєння підприємства / К. В. Ларіна // Економіка розвитку. - 2006. - № 4 (40). - С. 101-105.
32. Ларіна К.В. Сучасний підхід до стратегії технічного розвитку підприємств. Управління розвитком: збірник наукових статей. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції "Економічні проблеми інноваційно-структурних перетворень в Україні". Х.: ХНЕУ, 2005. №3. С. 56-57.

33. Лебедева І.Б., Касянова Л.П., Новак О.В. Інноваційний менеджмент. - Алчевськ: ДГМГ, 2010. 205 с.
34. Лепейко Т.І., Коюда В.О., Лукашов С.В. Інноваційний менеджмент. - Х.: ВД "ІНЖЕК", 2009. 440 с.
35. Литвиненко М.В., Кравцов А.О. Формування стратегії науково-технічного розвитку на рівні організації. Вісник НТУ "ХПІ". Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. Х.: НТУ "ХПІ". 2013. Вип. № 20 (993) С. 40-47.
36. Ліпич О. М. Управління і регулювання виробничо-ресурсним потенціалом підприємств. Л.: ЕКОНОМІЧНІ думки, 2006. 245 с.
37. Микитюк П. П. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. Тернопіль: Економічна думка, 2006. 295 с.
38. Микитюк П.П., Сенів Б.Г. Інноваційна діяльність: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2009. 320 с.
39. Михайлова Л.І., Турчіна С.Г. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2011. 248 с.
40. Третяк В.В. Інноваційний розвиток як фактор конкурентоспроможності регіону. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. Том 2, 2008 (4). С.129-132.
41. Федулова Л. І. Інноваційна економіка: [підруч.]/ Л. І. Федулова. - К.: Либідь, 2006. - 480 с.
42. Чорна М.В., Глухова С.В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств: монограф. Харків: ХДУХТ, 2012. 210 с.
43. Чухрай Н.І. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства. Львів: НУ "Львівська політехніка", 2012. 340 с.
44. Чухрай Н.І. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства. Львів: НУ "Львівська політехніка", 2010. 340 с.
45. Шамина Л. К. Инновационный потенциал предприятия.

- Інновації. - 2013. Вип. № 9 (107). С. 58-60.
46. Шегда А.В. Економіка підприємства: підруч. К.: Знання, 2006. 614 с.
 47. Шегда А.В. Менеджмент. К: Знання, 2012. 280 с.
 48. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Антикризове управління підприємством: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2004. 196 с.
 49. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підруч. Вид. 2 -ге, перероб. і доп.. К.: КНЕУ, 2004. 699 с.
 50. Шилова О.Ю., Чермошенцева Є.С. Інноваційний потенціал підприємства: сутність і механізм управління. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. Вип. № 1. С. 220-227.
 52. Шипуліна Ю.С. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці: монограф. Суми: ВТД “Університетська книга”, 2011. 280 с.
 53. Шпигуляк О.Г. Проблеми економічних відносин в механізмі ціноутворення аграрного ринку. Економіка АПК, 2009. Вип. №10. С. 77-82.
 54. Чухрай Н., Патора Р. Товарна інноваційна політика: управління інноваціями на підприємстві: підруч. К.: КОНДОР, 2006. 398 с.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Баланс ПП “Тіміртан”
На 1.01.2019 р.

Актив	Код рядка	На початок періоду	На кінець періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	8,2	6,7
первісна вартість	1001	10,5	10,5
накопичена амортизація	1002	2,3	3,8
Незавершені капітальні інвестиції	1005		0
Основні засоби	1010	122,4	114,1
первісна вартість	1011	194,7	178,6
знос	1012	72,3	64,5
Інвестиційна нерухомість	1015		0
Довгострокові біологічні активи	1020		0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		0
Відстрочені податкові активи	1045		0
Інші необоротні активи	1090		0
Усього за розділом I	1095	130,6	120,8
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	24788,2	28670,6
Поточні біологічні активи	1110		0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	514,2	716,3
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		0
з бюджетом	1135		0
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		0
Поточні фінансові інвестиції	1160		0
Гроші та їх еквіваленти	1165	744,1	703,9
Витрати майбутніх періодів	1170		0
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	26046,5	30090,8
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	26177,1	30211,6

Пасив	Код рядка	На початок періоду	На кінець періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1000	1000
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	20675,4	26746,3
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Усього за розділом I	1495	21675,4	27746,3
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	2200	800
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	2140	1525,6
розрахунками з бюджетом	1620	0	0
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	0	0
розрахунками з оплати праці	1630	46	52,6
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	115,7	87,1
Усього за розділом III	1695	4501,7	2465,3
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	26177,1	30211,6

Баланс ПП “Тіміртан”
На 1.01.2020 р.

Актив	Код рядка	На початок періоду	На кінець періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	6,7	10,7
первісна вартість	1001	10,5	15,6
накопичена амортизація	1002	3,8	4,9
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби	1010	114,1	101,9
первісна вартість	1011	178,6	180,5
знос	1012	64,5	78,6
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	120,8	112,6
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	28670,6	31591,1
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	716,3	7978,3
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	0	0
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	0	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	703,9	904,9
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	30090,8	40474,3
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	30211,6	40586,9

Пасив	Код рядка	На початок періоду	На кінець періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1000	1000
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	26746,3	36594,3
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Усього за розділом I	1495	27746,3	37594,3
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	800	1000
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	1525,6	1852,9
розрахунками з бюджетом	1620	0	0
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	0	0
розрахунками з оплати праці	1630	52,6	89,6
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	87,1	50,1
Усього за розділом III	1695	2465,3	2992,6
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	30211,6	40586,9

Звіт
про фінансові результати
за 2020 р.

Стаття	Код рядка	Звітний рік	Попередній рік
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	60830,9	46839,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	46231,5	30050,5
Валовий: прибуток	2090	14599,4	16789,3
Збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	0	0
Адміністративні витрати	2130	1155,8	890,0
Витрати на збут	2150	7299,7	4744,8
Інші операційні витрати	2180	73	24
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	6070,9	11130,5
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	0	0
Фінансові витрати	2250	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	1517,7	3422,5
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	7588,6	7708,0
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	1517,7	1618,7
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	6070,9	6089,4
збиток	2355		

Найменування показника	Код рядка	Звітний рік	Попередній рік
1	2	3	4
Матеріальні затрати	230	37144,2	28601,0
Витрати на оплату праці	240	450	292,5
Відрахування на соціальні заходи	250	165,6	127,5
Амортизація	260	1,5	1,0
Інші операційні витрати	270	45,6	24
Разом	280	37806,9	29046,0

Звіт
про фінансові результати
за 2021 р.

Стаття	Код рядка	Звітний рік	Попередній рік
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	93746,3	60830,9
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	70309,7	46231,5
Валовий: прибуток	2090	23436,6	14599,4
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	0	0
Адміністративні витрати	2130	1757,7	1155,8
Витрати на збут	2150	11718,3	7299,7
Інші операційні витрати	2180	112,5	73
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	9848	6070,9
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	0	0
Фінансові витрати	2250	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	2462	1517,7
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	12310	7588,6
збиток	2295	0	
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	2462	1517,7
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	9848	6070,9
збиток	2355		

Найменування показника	Код рядка	Звітний рік	Попередній рік
1	2	3	4
Матеріальні затрати	230	82804,8	37144,2
Витрати на оплату праці	240	732	450
Відрахування на соціальні заходи	250	269,4	165,6
Амортизація	260	6,8	1,5
Інші операційні витрати	270	85,3	45,6
Разом	280	83898,3	37806,9

ДОДАТОК Б

Прогнозний баланс ПП “Тіміртан”
На 1.01.2022 р.

Актив	Код рядка	На початок періоду	На кінець періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	10,7	10
первісна вартість	1001	15,6	15,6
накопичена амортизація	1002	4,9	5,6
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби	1010	101,9	106
первісна вартість	1011	180,5	195,3
знос	1012	78,6	89,3
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	
Усього за розділом I	1095	112,6	116
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	31591,1	45697,9
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	7978,3	8966,4
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	0	0
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	0	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	904,9	1017,9
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	40474,3	55682,2
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	40586,9	55798,2

Пасив	Код рядка	На початок періоду	На кінець періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1000	1000
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	36594,3	51325
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Усього за розділом I	1495	37594,3	52325
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	1000	1300
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	1852,9	2052,6
розрахунками з бюджетом	1620	0	0
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	0	0
розрахунками з оплати праці	1630	89,6	94,6
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	50,1	26
Усього за розділом III	1695	2992,6	3473,2
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	40586,9	55798,2

Прогнозний звіт
про фінансові результати
за 2023 р.

Стаття	Код рядка	Звітний рік	Попередній рік
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	126661,6	93746,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	93729,6	70309,7
Валовий: прибуток	2090	32932	23436,6
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	0	0
Адміністративні витрати	2130	2343,2	1757,7
Витрати на збут	2150	15706	11718,3
Інші операційні витрати	2180	152	112,5
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	14730,7	9848
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	0	0
Фінансові витрати	2250	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	3682,6	2462
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	18413,4	12310
збиток	2295		0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	3682,7	2462
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	14730,7	9848
Збиток	2355		

Найменування показника	Код рядка	Звітний рік	Попередній рік
1	2	3	4
Матеріальні затрати	230	110732,8	82804,8
Витрати на оплату праці	240	771,1	732
Відрахування на соціальні заходи	250	283,8	269,4
Амортизація	260	7,6	6,8
Інші операційні витрати	270	135,6	85,3
Разом	280	111930,9	83898,3