

Вінницький національний технічний університет
(повне найменування вищого навчального закладу)

Факультет менеджменту та інформаційної безпеки
(повне найменування інституту, назва факультету (відділення))

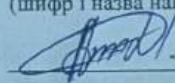
Кафедра фінансів та інноваційного менеджменту
(повна назва кафедри (предметної, циклової комісії))

Бакалаврська кваліфікаційна робота на тему:

**УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ
ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА
(на прикладі товариства з обмеженою відповідальністю
«БАЙЄР»)**

08-43.БКР.014.00.059 ТЧ

Виконала: студентка 4 курсу,
групи МФКД-206
спеціальності 073 – Менеджмент
(шифр і назва напрямку підготовки, спеціальності)



Данильченко О. С.
(прізвище та ініціали)

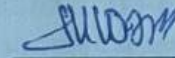
Керівник: д.е.н., професор, зав каф. ФІМ
(наук. ступінь, вч. звання, назва кафедри)



Зянько В. В.
(прізвище та ініціали)

«04» червня 2024 р.

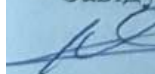
Рецензент: к.е.н., доцент кафедри МБІС
(наук. ступінь, вч. звання, назва кафедри)



Міронова Ю.В.
(прізвище та ініціали)

«06» червня 2024 р.

Допущено до захисту
Завідувач кафедри ФІМ



д.е.н., проф. Зянько В. В.
(прізвище та ініціали)

«10» червня 2024 р.

Вінниця ВНТУ– 2024

Вінницький національний технічний університет Факультет менеджменту та інформаційної безпеки Кафедра фінансів та інноваційного менеджменту Рівень вищої освіти перший (бакалаврський) Галузь знань – Управління та адміністрування Спеціальність – 073 Менеджмент Освітньо-професійна програма – Менеджмент фінансово-кредитної діяльності

ЗАТВЕРДЖУЮ
завідувач кафедри ФІМ
д.е.н., професор Зянько В.
В.

«13» лютого 2024 року

ЗАВДАННЯ НА БАКАЛАВРСЬКУ КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТЦІ

Данильченко Олександрі Сергіївні

1. Тема роботи: Управління інноваційною діяльністю фармацевтичного підприємства (на прикладі товариства з обмеженою відповідальністю «Байер»)

Керівник роботи Зянько Віталій Володимирович, д.е.н., професор
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)
затверджено наказом ВНТУ від «11» березня 2024 року № 80.

2. Термін подання студентом роботи: 31 травня 2024 року

3. Вихідні дані до роботи: Микитюк В.П., «Оцінювання ефективності інноваційного проекту з позиції інвестиційного аспекту», Вісник післядипломної освіти, с. 156–161, 2017.; Малюта Л. Оцінювання рівня інноваційного розвитку промислового підприємства Соціально-економічні проблеми і держава. 2018. URL: http://vasilieva.narod.ru/ptpu/9_5_01.htm Перерва П.Г. Розвиток методів оцінки ефективності використання інноваційного потенціалу Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Ст Даля. 2006.С. 178 – 187. Фінансова звітність ТОВ «Байер» за 2022-2023 роки.

4. Зміст текстової частини:

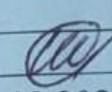
у першому розділі – дослідити теоретико-методичні аспекти управління інноваційною діяльністю підприємства;
у другому розділі – проаналізувати фінансовий стан та ефективність управління інноваційною діяльністю ТОВ "БАЙЕР" за 2022-2023рр.;
у третьому розділі – розробити напрями вдосконалення управління інноваційною діяльністю фармацевтичного підприємства.

5. Перелік ілюстративного матеріалу: Таблиці: Таблиця 2.1 - Основні фінансово-економічні показники діяльності підприємства ТОВ "Байер". Таблиця 2.2 - Аналіз складу, структури та динаміки власного капіталу підприємства „Байер”, тис.

грн. Таблиця 2.3–Фінансові результати діяльності підприємства. Таблиця 2.4 - Аналіз показників ефективності використання власного капіталу підприємства «Байер». Таблиця 2.5 – Вихідні дані для проведення факторного аналізу чистого прибутку. Таблиця 2.6- Сильні та слабкі сторони ТОВ «Байер». Таблиця 2.7 Матриця SWOT- аналізу для підприємства ТОВ «Байер» Таблиця 3.1- Кошторис витрат на підвищення кваліфікації Таблиця 3.2- Розрахунок рівня продуктивності працівників.

Рисунки: Рисунок 1.1 - Схема інноваційного процесу. Рисунок 2.1 Ключові фактори успіху підприємства ТОВ «Байер» . Рисунок 3.1- Наслідки впровадження інновацій в фармацевтичній сфері.

6. Консультанти розділів роботи

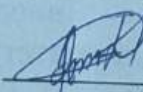
Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Спеціальна частина	доцент кафедри ФІМ Ткачук Л.М.	 13.03.2024 р.	 29.03.2024 р.

7. Дата видачі завдання «13» березня 2024 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва та зміст етапу	Термін виконання		Примітка
		початок	завершення	
1	Формування та затвердження теми бакалаврської кваліфікаційної роботи	01.12.2023	01.02.2024	Вик
2	Виконання теоретичної частини БКР. Перший рубіжний контроль виконання БКР	24.04.2024	13.05.2024	Вик
3	Виконання аналітичної частини БКР та розробка рекомендацій та пропозицій. Другий рубіжний контроль виконання БКР	14.05.2024	01.06.2024	Вик
4	Нормоконтроль БКР	02.06.2024	03.06.2024	Вик
5	Рецензування БКР	04.06.2024	06.06.2024	Вик
6	Попередній захист БКР	03.06.2024	04.06.2024	Вик
7	Захист БКР	17.06.2024	18.06.2024	Вик

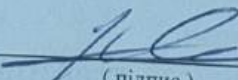
Студент


(підпис)

Данильченко О. С.

(ініціали та прізвище)

Керівник роботи


(підпис)

Зянько В.В

ініціали та прізвище)

АНОТАЦІЯ

УДК 658:005.342

Данильченко О. С. Управління інноваційною діяльністю фармацевтичного підприємства (на прикладі товариства з обмеженою відповідальністю «Байер»). Бакалаврська кваліфікаційна робота зі спеціальності 073 – Менеджмент, освітня програма – Менеджмент фінансово-кредитної діяльності. Вінниця: ВНТУ, 2024. 71 с. На укр. мові. Бібліогр.:31 назв; рис. 3; табл. 9.

Бакалаврська кваліфікаційна робота присвячена дослідженню управління інноваційною діяльністю фармацевтичного підприємства у якій розроблено пропозиції щодо удосконалення управління інноваційною діяльністю на товаристві з обмеженою відповідальністю «БАЙЕР»). У бакалаврській кваліфікаційній роботі проведено детальний аналіз стану управління інноваційною діяльністю фармацевтичного підприємства. Встановлено об'єкт, предмет, завдання та методи дослідження. Перший розділ присвячено розкриттю сутності та характеристиці особливостей інноваційної діяльності на підприємстві, охарактеризовано інноваційний процес як фактор інноваційного управління та досліджено сучасні методики аналізу ефективності та основних стратегій розвитку інновацій в фармацевтичній сфері. У другому розділі наведена загальна характеристика підприємства ТОВ "Байер", проведено аналіз його фінансово-економічної діяльності та здійснена оцінка ефективності управління інноваційною діяльністю ТОВ "Байер". У третьому розділі вказані основні шляхи вдосконалення управління інноваційною діяльністю фармацевтичного підприємства.

Ключові слова: інноваційна діяльність підприємства, інноваційний процес, управління інноваційними процесами, ефективність інноваційної діяльності.

ABSTRACT

Danilchenko O.S. Management of innovative activities of a pharmaceutical enterprise (on the example of Bayer Limited Liability Company). Bachelor's qualification work in specialty 073 – Management, educational program - Management of financial and credit activities. Vinnitsa: VNTU, 2024. 71 p. Ukr. language. Bibliography: 31 titles; rice. 3; tab. 9.

Bachelor's qualification work is devoted to the study of innovation management of a pharmaceutical enterprise in which proposals for improving the management of innovation activities at BAYER Limited Liability Company have been developed). In the bachelor's qualification work, a detailed analysis of the state of management of the innovation activity of a pharmaceutical enterprise was carried out. The object, subject, tasks and methods of research are established. The first section is devoted to the disclosure of the essence and characteristics of the features of innovation activity at the enterprise, the innovation process as a factor of innovation management is characterized and modern methods of analysis of efficiency and main strategies for the development of innovations in the pharmaceutical sector are investigated. The second section provides a general description of the Bayer LLC enterprise, analyzes its financial and economic activities and assesses the effectiveness of managing the innovation activities of Bayer LLC. The third section shows the main ways to improve the management of innovative activities of a pharmaceutical enterprise.

Keywords: innovation activity of enterprise, innovation process, management of innovation processes, efficiency of innovation activity.

ЗМІСТ

	ВСТУП.....	7
1	ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	10
1.1	Сутність та специфіка інноваційного управління підприємством ...	10
1.2	Інноваційний процес як фактор інноваційного управління	14
1.3	Сучасні методики аналізу ефективності та основних стратегій розвитку інновацій в фармацевтичній сфері	21
	Висновок до розділу 1.....	26
2	АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ "БАЙЄР"	28
2.1	Загальна характеристика ТОВ "Байєр" та основні напрями його діяльності	28
2.2	Аналіз фінансового стану ТОВ "Байєр".....	30
2.3	Оцінка ефективності управління інноваційною діяльністю ТОВ "Байєр"	38
	Висновок до розділу 2.....	43
3	НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА	46
	Висновок до розділу 3.....	52
	ВИСНОВКИ.....	54
	СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	57
	Додаток А Протокол перевірки кваліфікаційної роботи	60
	Додаток Б Баланс (Звіт про фінансовий стан)	61
	Додаток В Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)	63

ВСТУП

В умовах швидкого розвитку науки і технологій та підвищення конкуренції на фармацевтичному ринку, ефективне управління інноваційною діяльністю стає ключовим фактором успіху компаній. Оскільки інновації є основою для довгострокового розвитку та конкурентоспроможності, важливо дослідити методи та стратегії, що дозволяють оптимізувати цей процес. Ефективне впровадження нових технологій та продуктів дозволяє компаніям не лише залишатися конкурентоспроможними, а й значно випереджати своїх конкурентів.

Це є важливим для таких компаній, як ТОВ «Байер», яка є лідером ринку та повинна підтримувати високу планку якості та інноваційності своєї продукції. Однак управління інноваційною діяльністю підприємства потребує комплексного підходу, яке включає аналіз існуючих методів, виявлення сильних та слабких сторін, а також розробку нових стратегій і рекомендацій для покращення цих процесів [1].

Ефективне управління в умовах 21 століття стає головним завданням для забезпечення стабільності та розвитку будь-якого підприємства. У цьому контексті інновації набувають особливої ваги як ключовий чинник, що впливає на ефективне управління інноваційною діяльністю підприємства. Інновації не лише забезпечують конкурентну перевагу, а також відіграють важливу роль у вирішенні кризових ситуацій та підвищенні стійкості підприємства до економічних коливань.

Проблеми інноваційної діяльності знаходять своє відображення в численних публікаціях як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників. Це значною мірою зумовлено підвищенням важливості інноваційної діяльності як ключового фактора забезпечення ефективності організацій в умовах ринкових відносин. Про зростаючий інтерес до питань управління та організації інноваційних процесів свідчить велика кількість наукових публікацій на цю тему в останні роки.

Значний внесок у дослідження та вивчення управління інноваційною діяльністю підприємств внесли: І. А. Гордійчук і В. А. Іванов, О.І. Янковська, В.В. Стадника та М.А. Йохни, Т.В. Лівовшко, П.Ф. Друкер, А.В. Дзюбіна, І.Б. Дашковська, Г.А. Семенов, О.В. Ярошевская та інші. Отримані ними протягом багатьох років результати різноманітних досліджень, практичних розробок мають важливе значення для подальшого розвитку та удосконалення управління інноваційною діяльністю підприємств.

Метою бакалаврської роботи є формування рекомендацій для підвищення ефективності управління інноваційною діяльністю підприємства та їх впровадження для покращення конкурентоспроможності підприємства.

Відповідно до поставленої мети в бакалаврській дипломній роботі потрібно вирішити такі завдання:

- дослідити теоретичні основи управління інноваційною діяльністю;
- визначити методичні підходи до аналізу управління інноваційною діяльністю;
- дослідити методи планування й оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства
- здійснити аналіз фінансового стану підприємства ТОВ "Байер";
- здійснити оцінку сучасного стану управління інноваційними процесами на підприємстві ТОВ "Байер";
- навести пропозиції та рекомендації стосовно покращення управління інноваційною діяльністю підприємства ТОВ "Байер".

Об'єктом дослідження є процес здійснення інноваційної діяльності на українських підприємствах.

Предметом дослідження є методи аналізу ефективності управління інноваційними процесами на фармацевтичних підприємствах.

Методи дослідження. У процесі дослідження використано загальнонаукові методи, зокрема, аналізу, порівняння й узагальнення. Застосування сучасних методів досліджень забезпечують достовірність та

обґрунтованість отриманих результатів з точки зору розвитку наукових знань.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що отримані в роботі теоретичні положення та висновки щодо напрямів покращення управління інноваційною діяльністю фармацевтичного підприємства доведені до рівня конкретних пропозицій, що дозволить їх використати на ТОВ «Байєр» для підвищення ефективності управління його інноваційною діяльністю.

Особистий внесок здобувача.

Бакалаврська кваліфікаційна робота є самостійно виконаною працею, в якій автором обґрунтовані пропозиції з підвищення ефективності управління інноваційною діяльністю фармацевтичного підприємства.

Наукові положення, висновки та рекомендації, що виносяться на захист, одержані автором самостійно.

Апробація результатів бакалаврської роботи.

Основні положення і результати виконаного дослідження доповідалися на LI Науково-технічній конференції факультету менеджменту та інформаційної безпеки (м. Вінниця, 2022 р.). LI Науково-технічна конференція факультету менеджменту та інформаційної безпеки (м. Вінниця, 2023)

Наукові публікації. За темою бакалаврської кваліфікаційної роботи опубліковані одні тези доповіді [30].

1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність та специфіка інноваційного управління підприємством

В умовах 21 сторіччя ефективна інноваційна діяльність на підприємстві визначає її успіх і місце, яке підприємство займатиме на ринку. Нові послуги та товари, різноманітні технології та організаційні рішення дають можливість підприємствам вийти з різноманітних ситуацій і гарантують їм фінансову стабільність.

Забезпечення ефективного впровадження інновацій потрібне, оскільки споживач вимагає від бізнесу постійного задоволення своїх потреб. Бажання споживачів отримати наукомісткі товари спричинено тим, що вони задовольняють їх потреби більш розширено з урахуваннями не тільки наявних, але й потенційні проблем. В той же час, підприємства формують попит на комерціалізовану форму нових знань, котрі також можна використовувати під час виробництва нових товарів та послуг.

Успішна робота кожного підприємств на ринку 21 століття суттєво залежить від їх спроможності до інноваційного розвитку. Формування і саме вибір конкретних стратегічних напрямків інноваційної діяльності базується на результатах загальної оцінки середовища, де працює підприємство, та його інноваційних можливостях. Дані можливості характеризуються станом і рівнем використання саме інноваційного потенціалу підприємства. Оскільки усі дії та процеси, що пов'язані з управлінням інноваційною діяльністю, є головними для підприємства, саме тією необхідною умовою успішного бізнесу, тому що нововведення сприяють підвищенню якості і зниженню собівартості продукції, забезпечують її конкурентоспроможність [2].

Інноваційна діяльність підприємства – це процес створення, застосування і поширення нововведень з метою отримання переваги над конкурентами, а також збільшення доходів підприємства. В економіці інноваційна діяльність

підприємств описується як один із найважливіших важелів, що дають підприємствам конкурентну перевагу. Інноваційна діяльність, як правило, є комплексною та систематичною, включає такі види роботи, як пошук талантів, творчість, патенти, інженерно-технічна робота. Вона поєднує винахідництво, раціоналізацію, будівництво, організацію науково-дослідної роботи, створення техніки та технології. Об'єкти підрозділу, інформаційна та маркетингова діяльність.

Все це створює сприятливі умови для розвитку та вдосконалення інноваційних процесів. Основою корпоративної інноваційної діяльності є розробка (комерціалізація) нових продуктів або методів їх створення, доставки та реалізації. Як вид підприємницької діяльності інноваційна діяльність характеризується підвищеним ризиком. Такий ризик спричинений новизною, творчим характером науково-технічної роботи, можливістю отримання як позитивного, так і негативного результату [3].

Сучасні підприємства не можуть існувати без планування, організації та стимулювання інноваційної діяльності та без реалізації інноваційних проєктів, спрямованих на отримання конкурентних переваг і зміцнення позицій компанії на ринку.

Тому управління інноваційною діяльністю підприємства має, з одного боку, розглядати потенційні можливості інноваційної діяльності для формування конкурентних переваг, та з іншої сторони враховувати інвестиційні можливості підприємства [4].

П. Друкер вважає, що «посткапіталістичне» суспільство буде так званим «суспільством знань», в якому основною конкурентною перевагою підприємств більше не буде доступ до ресурсів чи фінансування, або навіть володіння унікальною технологією, як раніше, тому що її зараз швидко скопіюють, а цією перевагою є швидкість інновацій, оскільки хто вносить різноманітні інновації швидше, систематично перемагатиме конкурентів на ринку.

Можна ще відмітити, що технологізації передують певні фундаментальні відкриття, які «вичерпуються» подальшою їх технологізацією або

впровадженням, тому інтенсивний інноваційний розвиток буває, як правило, в тих сегментах економіки, де «незадовго» до цього були якісь наукові «прориви» [5]. Це підтверджує необхідність розробки науково-практичного інструментарію управління інноваційною діяльністю.

На думку В.В. Стадника та М.А. Йохна управління інноваційною діяльністю є складовою сучасного корпоративного менеджменту, що включає планування, організацію та стимулювання інноваційної діяльності, а також реалізацію інноваційних проектів з метою досягнення конкурентних переваг та зміцнення позицій підприємства на ринку [6].

Закон України «Про інноваційну діяльність» трактує інновацію таким чином: «Це новостворені та вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного чи іншого характеру, які суттєво покращують інноваційну діяльність . «Структура і якість виробництва та соціальної сфери». Цим законом визначено, що цілями інноваційної діяльності є [7]:

- інноваційні програми та проекти;
- нові знання та інтелектуальні продукти;
- виробниче обладнання та процеси;
- виробничо-господарська інфраструктура;
- організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного чи іншого характеру, що істотно покращують структуру і якість виробництва та соціальної сфери;
- сировина, засоби її виробництва та переробки;
- комерційна продукція;
- механізм формування споживчого ринку та збуту товарної продукції

Янковська О.І. підкреслює, що «інновації – це створені або покращені конкурентоспроможні технології (послуги, товари), які використовуються в компанії протягом певного періоду часу» [8].

І. А. Гордійчук вважає, що інновації «це зміни в техніці, технології чи організації, які призведуть до вирішення певних проблем різного характеру у

майбутньому» [9].

Б. Санто стверджує, що інновації - це такий суспільно-технічний економічний процес, котрий через використання ідей та винаходів призводить до появи кращих за своїми показниками виробів, технологій, і у випадку, якщо вони орієнтуються на економічну вигоду, прибуток, появу інновацій на ринку може принести додатковий прибуток [10].

Успішне підприємництво є неможливим без створення та впровадження інновацій в процеси, управління, планування, а також в виробництво.

Створення інноваційних технологій на підприємстві неможливо без виконання інноваційної діяльності. Оскільки інноваційна діяльність компанії пов'язана з функціонуванням всієї національної економіки і тому повинна враховувати застосовні правові норми.

Т. Давила, Мар Дж. Епштейн, Р. Шелтон стверджували, що рішення про впровадження інновації на підприємстві залежить від самого підприємства – від його сприйняття інновацій, розміру його інноваційного потенціалу. Інноваційність підприємства визначається за комплексом параметрів, що описують рівень використання ним ресурсів та результат його діяльності, які надають оцінку продукції підприємства [11].

Інноваційна діяльність забезпечує ефективне функціонування підприємства, тому всі її процеси повинні здійснюватися цілеспрямовано і в швидкому темпі, щоб залишатися конкурентоспроможними довгий час. Успішність її виконання також залежить від внутрішніх чинників та організації діяльності підприємства його корпоративної культури. Серед них стан техніко-технологічної бази, наявність фінансів, людський потенціал, інноваційно-активний персонал, командний стиль управління.

Активізація інноваційної діяльності забезпечує створення новітньої продукції та її конкурентоспроможність, вона гарантує збільшення доходів, швидше повернення вкладених коштів, можливість нових інвестицій у розширення виробництва, закріплення клієнтської бази, зниження витрат підприємницької діяльності. Інноваційна активність допомагає підприємству

виявляти нові перспективні напрями чи нові форми бізнесу, нові ринки, диверсифікувати діяльність, формувати попит.

Для ефективного ведення інноваційної діяльності на підприємстві має діяти механізм, який дозволить правильно її змінювати залежно від фактичних ситуацій на ринку та етапу інноваційного процесу, обґрунтовано створювати економічно вигідні пропозиції щодо інновацій, визначати ефективність наслідків упровадження інновацій для постійного вдосконалення інноваційної діяльності. Однією зі складових такого механізму є оцінка ефективності інноваційної діяльності.

1.2 Інноваційний процес як фактор інноваційного управління

Будь-яка соціально-економічна система, як відомо, успішно функціонує, якщо вона постійно перебуває в стані стабільного і безперервного розвитку. Сталий і довгостроковий розвиток бізнесу є одним із основних питань ринкової економіки. Зміни ринкового середовища вимагають створення відповідного механізму управління для підвищення ефективності.

Інноваційна діяльність є одним із заходів виведення держави з кризи і більше, ніж інші сфери діяльності, пов'язана з ризиками. Наукові дослідження, технічні дослідження та розробки, інноваційна діяльність, торгівля, фінанси та виробництво підпорядковані єдиній меті створення та безпосереднього впровадження інновацій.

Стійкий розвиток, як показує досвід успішних компаній і розвинених країн, гарантується на основі збалансованого поєднання інновацій. Система управління інноваційною діяльністю має бути спрямована на формування ефективної інноваційної політики, що дозволяє їй функціонувати, уникаючи кризових ситуацій і займаючи лідируючі позиції [12].

Інноваційний процес можна розглядати як процес фінансування розробки та впровадження нового продукту чи послуги, це паралельний послідовний процес виконання наукових досліджень, науки і техніки, виробництва і

маркетингу.

Інноваційний процес можна визначити як творчий процес, спрямований на створення і перетворення знань в інноваційні цінності - нові об'єкти, які задовольняють усвідомлені і нереалізовані потреби споживачів. Подумайте про це як про низку етапів життєвого циклу цієї ідеї або етапів інноваційного процесу.

У більш широкому масштабі модель інноваційного процесу можна представити як тріо етапів, таких як: «наука – технологія – виробництво» (Рисунок 1.1) повторюючи процеси споживання та попиту, що призводить до повторного використання [13].

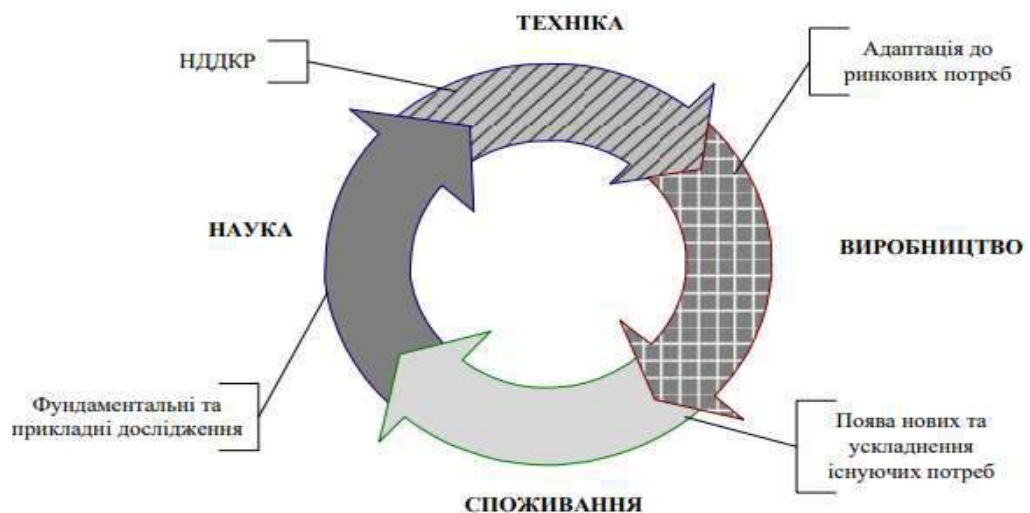


Рисунок 1.1 - Схема інноваційного процесу

Залежно від природи інноваційні та поновлювальні процеси поділяються на взаємопов'язані типи. Технічні інноваційні процеси виражаються у вигляді впровадження нових продуктів (продукції), технологій виробництва, засобів виробництва (машини, обладнання, енергія, конструкційні матеріали).

Виникнення, класифікація та зв'язок інноваційних процесів включає впровадження нових методів і організаційних форм для всіх видів підприємницької діяльності та суспільних виробничих зв'язків, інших об'єднань (організаційної структури управління, організаційних форм різних видів

виробництва і колективів).

Економічний інноваційний процес включає сферу науково-виробничого управління економікою шляхом реалізації функцій прогнозування та планування, фінансування, ціноутворення, мотивації та оплати праці, оцінки результатів діяльності.

Соціально-інноваційний процес – форми активізації людського фактору (професійна підготовка та підвищення кваліфікації персоналу, переважно керівників усіх рівнів; заохочення творчої діяльності; покращення умов та регулярна підтримка високого рівня безпеки праці; захист прав працівників).

Юридичні інноваційні процеси – нові й удосконалені закони та різноманітні нормативно-правові документи, які регулюють всі види діяльності компаній та організацій. За масштабністю і силою впливу на ефективність діяльності певних гілок суспільного виробництва всі інноваційні процеси об'єднуються у дві групи – локальні та глобальні [14].

Якщо локальні інноваційні процеси призводять до еволюційних перетворень у напрямку діяльності компаній і через це не мають якогось істотного впливу на ефективність функціонування та розвитку цих підприємств, то глобальні, в більшості є революційними (кардинально новими), підвищують організаційно-технічний рівень виробництва, тому забезпечують значні позитивні зрушення в економічних і соціальних процесах.

Між певними видами інноваційних процесів є тісний зв'язок. Технічні новинки зумовлюють організаційні нововведення, а тому потребують певних змін в економічному механізмі діяльності організації.

Інноваційний процес це є послідовність переходу від ідеї можливого нововведення до його втілення і продажу. Суть інноваційного процесу проявляється в тому, що він являє собою ланцюг дій з ініціації, створення нових продуктів і операцій, їх реалізації на ринку і подальшої дифузії. Інноваційний процес включає сім елементів, які в єдиному послідовному ланцюгу утворюють структуру інноваційного процесу.

Сім елементів інноваційного процесу:

- ініціація;
- інноваційний маркетинг;
- створення інновації;
- виконання інновації;
- просування інновації;
- оцінка інноваційної ефективності;
- дифузія інновації.

Початком інноваційного процесу є ініціація. Ініціація (лат. *initiatio* — здійснювати таїнства) — це діяльність, яка полягає у виборі мети нововведення, визначенні завдання, яке виконує нововведення, відповідно до ідеї нововведення, його техніко-економічного обґрунтування та матеріалізація шукати. Під матеріалізацією ідеї розуміється перетворення ідеї в річ (товар), тобто у власність, новий виріб, документ про право власності (ліцензія на право використання ноу-хау, технології) і документ на технологічну операцію.

Після обґрунтування нового продукту (процесу) проводиться маркетингове дослідження запланованої інновації. Дослідження ринку передбачає вивчення попиту на новий продукт або процес, визначення кількості або обсягу виробництва, якщо він обмежений, визначення споживчих властивостей і характеристик продукту, який інновація покликана запропонувати як продукт.

Потім нововведення впроваджується, невеликі партії інновації надходять на ринок, здійснюється її просування, оцінка ефективності та поширення. Стимулювання інноваційної діяльності — це комплекс заходів, спрямованих на впровадження інновацій. Цей комплекс заходів включає:

- Виробництво та використання інформації;
- Рекламна діяльність;
- Організація точок продажу;
- Індивідуальні консультації клієнтів;
- Стимулювання збуту інновацій тощо.

Результати впровадження інновації та витрати на її просування підлягають статистичній обробці та аналізу, на основі чого розраховується економічна ефективність інновації.

Дифузія (лат. *diffusio* – розповсюдження, поширення) інновації означає поширення вивченої інновації в нових регіонах, на нових ринках і в новій фінансово-економічній ситуації. Дифузія може бути пов'язана зі зміною характеристик фінансової інновації та умов її просування (зміна банківського відсотка, депозитних умов тощо), із захопленням нових ринків збуту тощо. Тут можна використати три основні методи продажу інновації:

- прямий;
- непрямий;
- змішаний.

Прямі продажі передбачають прямий контакт між виробником і покупцем нововведення. При непрямому методі продажу контакт між виробником і покупцем відбувається через посередника. Змішаний спосіб розподілу означає, що торговельні та інші компанії виступають посередниками, до статутного капіталу яких входить частка коштів виробника, а тому цей посередницький зв'язок вже не є самотійним.

Головною метою інноваційного процесу є підвищення ефективності господарської діяльності шляхом оновлення технологій, товарів та інших складових організаційної системи.

Підходи до інноваційного процесу:

- паралельно-послідовне виконання науково-дослідної, науково-технічної, інноваційної виробничої діяльності та маркетингу;
- тимчасові фази життєвого циклу інновації від створення ідеї до її розробки та поширення;
- процес фінансування та інвестування в розробку та розповсюдження нового виду продукції чи послуги (окремий випадок інвестиційного проекту).

Основою інноваційного процесу є створення, впровадження та поширення інновацій, необхідними властивостями яких є науково-технічна новизна, їх

практичне застосування та комерційна реалізація з метою задоволення нових суспільних потреб.

Інноваційний процес характеризується:

- Високий ризик і невизначеність щодо досягнення цілей;
- Неможливість детального планування та орієнтації на прогностичні оцінки;
- Необхідність подолання опору як у сфері економічних відносин, так і в сфері інтересів учасників інноваційного процесу;
- Високий ступінь залежності від зовнішнього соціально-економічного середовища.

Інноваційний процес є більш широким поняттям, ніж інноваційна діяльність, оскільки він включає всі етапи створення нового продукту - від ідеї до конкретного продукту, технології або послуги, що використовуються в господарській практиці; всі фази життєвого циклу інновації, включаючи її поширення в нових умовах і місцях.

Розрізняють три види інноваційних процесів:

- простий внутрішньо-організаційний (натуральна форма);
- простий міжорганізаційний (комерційна форма);
- розгорнутий

Простий внутрішньо-організаційний інноваційний процес передбачає створення та використання інновацій у компанії. При цьому нововведення не набуває пряму комерційної форми. У простому міжорганізаційному інноваційному процесі інновації стають предметом купівлі-продажу у відносинах між виробниками та споживачами. Розширений інноваційний процес відбувається з появою нових виробників інновацій і руйнує монополію виробника, що сприяє поліпшенню властивостей інновацій через конкуренцію.

Інноваційний процес компанії проходить у кілька етапів:

- Розробка ідей для задоволення нових суспільних потреб;
- Розробка ідеї та попередня оцінка її ринкової привабливості;
- аналіз організаційних умов виконання плану і пов'язаних з цим витрат, їх порівняння з фінансовими можливостями підприємства;

- Конструкторсько-технологічна розробка нового продукту;
- Тестовий маркетинг (прогнозування попиту та оцінка майбутніх вигод);
- Планування та організація процесу виробництва нової продукції;
- комерційне впровадження новинки.

Тому стабільний розвиток підприємства в ринковому середовищі можливий лише за умов цілеспрямованого і постійного вдосконалення всіх сторін його діяльності, збереження набутих і формування нових конкурентних переваг.

Важливими факторами, які спонукають компанії до інновацій, є:

- зміни потреб ринку та споживчого попиту;
- прагнення отримати конкурентну перевагу та максимізувати прибуток;
- Пошук вирішення проблем, що виникають в процесі діяльності компанії;
- бажання підвищити репутацію компанії;
- наслідування інших компаній, які впроваджують інновації;
- бажання працівників підвищити свою кваліфікацію в тому чи іншому виді діяльності.

Підприємці повинні вміти виявляти нові можливості в звичайному, по-новому поєднувати те, що раніше не поєднувалося, знаходити нові сфери застосування продукту, який задовольняє традиційні потреби, і т. д. Джерела інноваційних ідей поділяються на: внутрішні (керівництво, власний торговий персонал, співробітники компанії на технічних посадах) і зовнішні (потреби споживачів, діяльність конкурентів, наукові та комерційні публікації; канали збуту; незалежні компанії, виставки та конференції).

Генерування інноваційних ідей – процес пошуку способів розв’язання проблеми, обумовленої невідповідністю існуючих продуктів і операцій підприємства новим умовам господарювання, новій техніко-технологічній чи економічній ситуації. Методи творчого пошуку (генерування) інноваційних ідей є: метод «мозкова атака», метод конференції ідей, метод морфологічного аналізу,

метод синектики, метод контрольних запитань, метод колективного блокноту, метод словесних асоціацій, метод інверсії.

Виникнення інноваційної ідеї є лише початком інноваційного процесу. Для того щоб стати корисною споживачам вона має набутися матеріальної форми. Інноваційним товаром найчастіше є продуктивні та процесні інновації.

Передумовою появи процесних інновацій є усвідомлення певних мінусів існуючих процесів.

Основними шляхами удосконалення бізнес-процесів є:

- бенчмаркінг ;
- реінжиніринг.

Інструментами впливу на споживачів нового продукту є: якість, зважена ціна, елементи стимулювання збуту, реклама. Отже, технології управління інноваціями відіграють вирішальну роль в забезпеченні успіху інновації на ринку.

1.3 Сучасні методики аналізу ефективності та основних стратегій розвитку інновацій в фармацевтичній сфері

Сучасні методики аналізу ефективності та розробки стратегій розвитку інновацій у фармацевтичній сфері є важливими для підтримки конкурентоспроможності та довгострокового успіху компаній. В умовах стрімкого технологічного прогресу фармацевтичні підприємства потребують ефективних інструментів для оцінки та управління інноваційними процесами.

Оцінка економічної ефективності інноваційного проекту включає поряд з оцінкою доходів і витрат, що безпосередньо пов'язані з інноваційним проектом, також ще оцінку попиту та обсягів продажів нових товарів чи послуг, їх життєвого циклу, поведінку конкурентів щодо впровадження подібних продуктів/послуг.

Основними показниками економічної ефективності інноваційного розвитку[15]:

- інтегральний ефект;
- індекс рентабельності;
- норма рентабельності;
- період окупності.

Одним із основних етапів у процесі аналізу середовища є вивчення сильних та слабких сторін підприємства, оскільки вони здебільшого визначають можливості успішного існування підприємства. Визначення сильних сторін є особливо важливим, оскільки «воно дає можливість максимально задіяти наявний досвід, дозволяє отримати максимальну перевагу в конкурентній боротьбі і є фундаментом для розробки стратегії»

Основною метою SWOT-аналізу діяльності фармацевтичного підприємства є виявлення конкурентних переваг на основі діагностики бізнес-процесів та визначення основних перспективних шляхів розвитку підприємства в рамках конкретної ринкової ситуації[16].

Результати проведеного SWOT-аналізу із застосуванням конкретних матриць виступають надійною основою для формування основних положень стратегічного розвитку підприємств.

Основні завдання SWOT-аналізу:

- виявлення можливостей фірми;
- визначення загроз і створення заходів щодо знешкодження їх впливу;
- виявлення сильних сторін фірми й зіставлення їх із ринковими можливостями;
- пошук слабких сторін фірми та створення шляхів їх подолання;
- виявлення конкурентних переваг фірми та формування її стратегічних пріоритетів [17].

Методологія SWOT-аналізу діяльності компанії – це загальна схема, яку щоразу необхідно адаптувати до конкретних умов і вирішення конкретних завдань. Найчастіше такі завдання передбачають створення комплексу заходів щодо перетворення слабких сторін компанії в переваги, загроз у можливості, розвиток сильних позицій.

Ряд науковців [18, 19] узагальнюють існуючі в науковій літературі методичні підходи до оцінки інноваційного потенціалу компаній і виділяють такі види оцінювання:

1) Прогностичний. В його основу покладено ідею створення концептуальної моделі інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання, яка включає елементарні моделі науково-технічної, інформаційної, матеріальної, кадрової, фінансової та інших складових інноваційного потенціалу;

2) Діагностика. Застосовується на ранніх етапах реалізації інноваційних проектів і тому дає змогу виявити причини помилок в управлінні процесом реалізації проекту та завчасно розробити методи, щоб їх усунути;

3) Порівняльний. Використовується для визначення сильних і слабких сторін компанії в порівнянні з конкурентами, особливістю цього підходу є необхідність вдалого вибору бази для порівняння (порівнянності показників), що багато в чому визначає ефективність дослідження.

4) Детальний. В його основі лежить формування системи показників, що характеризують інноваційний потенціал; Такий підхід є унікальним поєднанням перерахованих вище видів оцінки інноваційного потенціалу компаній.

Слід зазначити, що детальний підхід до оцінки інноваційного потенціалу найкраще розкриває ефективність інноваційної діяльності. Тому для оцінки рівня інноваційного розвитку досліджуваного підприємства було обрано наступний підхід.

Оцінка інноваційного потенціалу підприємства спрямована на виявлення та вивчення факторів, які впливають на його створення, розвиток та реалізацію, з метою визначення рівня використання інноваційного потенціалу підприємства та забезпечення можливості зробити висновок про ступінь інноваційної активності підприємства та можливості впровадження інноваційних технологій. Інноваційний потенціал оцінюється за такими елементами:

- Виробнича потужність;
- Кадрова складова;
- Науково-технічні навички;

- Маркетингові можливості;
- Організаційні навички;
- Фінансові можливості.

Кожен елемент характеризується групою показників. Експертна оцінка визначає значення груп показників, а також значення показників у групах. Потім проводиться аналіз структури інноваційного потенціалу з вивченням стану кожного його елемента методом експертної оцінки.

Вибіркова оцінка використання підприємством окремих елементів інноваційного потенціалу здійснюється за такою шкалою:

- 0 балів – потенційний елемент не використовується взагалі;
- 1 бал – низький рівень використання потенційного елемента;
- 2 бали - середній рівень використання потенційного елемента;
- 3 бали – високий рівень використання потенційного елемента.

Заключний етап оцінювання інноваційного потенціалу передбачає визначення рівня інноваційної активності підприємства за допомогою узагальнюючого показника - коефіцієнта інноваційної активності підприємства, розрахунок якого здійснюється за наступною формулою[20]:

$$P = \sum P_i * W_i \quad (1.1)$$

де $P_{ін.акт.}$ — рівень інноваційної активності підприємства; P_i - експертна оцінка використання i -того елемента інноваційного потенціалу, бали; W_i - коефіцієнт вагомості i -того елемента інноваційного потенціалу.

Оцінювання рівня інноваційної активності підприємства доцільно здійснювати за наступною шкалою:

- від 0 до 3,0 - низький рівень;
- від 3,1 до 6,0 - середній рівень;
- від 6,1 до 9,0 - високий рівень.

Одним із завдань управління інноваційною діяльністю підприємства є підтримка ліквідності, рентабельності підприємства, а також прибутку підприємства. Що свідчить про спроможність організації розраховатися зі своїми

зобов'язаннями.

Коефіцієнт поточної ліквідності (інші назви – ліквідність 1-го рівня; коефіцієнт загальної ліквідності; коефіцієнт покриття) [21]:

$$CR = \frac{CA}{CL}, \quad (1.2)$$

де CA – поточні (оборотні) активи; CL – поточні (короткострокові) зобов'язання

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (коефіцієнт термінової ліквідності; «кислотний тест»; коефіцієнт критичної оцінки). Розраховується як відношення високоліквідних поточних активів до короткострокових зобов'язань (поточних пасивів) [21]:

$$AT = \frac{C+ShI}{CL}, \quad (1.3)$$

де C – грошові активи підприємства; ShI – короткострокові фінансові вкладення.

Баланс ТОВ «Байєр» буде абсолютно ліквідним, якщо задовольнятиме такі умови:

- Найбільш ліквідні активи перевищують негайні пасиви або дорівнюють їм.
- Активи, що швидко реалізуються, дорівнюють короткостроковим пасивам або більші за них.
- Активи, що реалізуються повільно, дорівнюють довгостроковим пасивам або більші за них.
- Активи, що важко реалізуються, менші за постійні пасиви, тобто:
 $A1 > П1, A2 > П2, A3 > П3, A4 < П4.$

Для отримання показника рентабельності, слід чистий прибуток поділити на суму загальних витрат. Розрахункова формула має наступний вигляд [22]:

$$РП = \frac{БП}{СА} \times 100\%, \quad (1.4)$$

де РП – рентабельність; БП – сума прибутку; СА – вартість активів.

Коефіцієнт рентабельності активів(економічна рентабельність). Даний показник розраховується за формулою[25]:

$$K = \frac{Pr}{Bб}, \text{ де} \quad (1.5)$$

K- коефіцієнт рентабельності активів; Пр - прибуток від звичайної діяльності до оподаткування; Bб- валюта балансу.

Коефіцієнт оборотності активів, розраховується як відношення чистого доходу до загальної вартості активів за такою формулою [22]:

$$Kоб = \frac{ЧД}{A}, \quad (1.6)$$

де ЧД – чистий дохід, A – загальна вартість активів.

Чиста рентабельність фінансово-господарської діяльності підприємства розраховується як відношення чистого прибутку до чистого доходу за формулою [23]:

$$Рчиста = \frac{ЧП}{ЧД}, \quad (1.7)$$

Таким чином, аналіз методичних підходів до оцінки ефективності інноваційного управління підприємством в сучасних умовах визначається через комплексну оцінку за допомогою системи взаємопов'язаних показників: SWOT-аналізу, коефіцієнта інноваційної активності підприємства, ліквідності, рентабельності та прибутку підприємства.

Висновок до розділу 1

В розділі розглянуто теоретико-методичні основи управління інноваційною діяльністю підприємства.

Систематизація існуючих підходів показала, що інноваційна діяльність підприємства – це процес створення, застосування і поширення нововведень з метою отримання переваги над конкурентами, а також збільшення прибутку підприємства. Важливим аспектом розгляду стала класифікація інновацій, яка

включає продуктові, процесні, організаційні та маркетингові інновації. Це дозволило зрозуміти, як різні типи інновацій впливають на діяльність підприємства та які підходи до їх управління є найбільш ефективними.

Зокрема, продуктові інновації спрямовані на розробку та впровадження нових продуктів, що відповідають вимогам ринку, тоді як процесні інновації зосереджені на вдосконаленні виробничих процесів для підвищення ефективності та зниження витрат.

Досліджено методичні підходи здійснення інноваційної діяльності та їх роль в забезпеченні ефективного функціонування підприємства фармацевтичної промисловості. Розглянуто сутність та значення інновацій, методичні підходи до оцінки ефективності управління інноваційною діяльністю підприємства.

Визначено, що аналіз методичних підходів до оцінки ефективності інноваційного управління підприємством в сучасних умовах визначається через комплексну оцінку за допомогою системи взаємопов'язаних показників: SWOT-аналізу, коефіцієнта інноваційної активності підприємства, ліквідності, рентабельності та прибутку підприємства.

2 АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ "БАЙЄР"

2.1 Загальна характеристика ТОВ "Байєр" та основні напрями його діяльності

ТОВ «Байєр» – це міжнародна компанія, що працює в сферах охорони здоров'я та сільського господарства. Продукти й послуги компанії спрямовані на благо людей і покращення якості їхнього життя. «Байєр» дотримується принципів сталого розвитку та є соціально та етично відповідальною компанією [24].

Байєр» в Україні є частиною глобального концерну «Байєр АГ» (Bayer AG) із штаб-квартирою в Леверкузені (Німеччина). В Україні компанія розпочала роботу з 1992 року. Близько 700 професійних співробітників працюють для того, щоб представити інноваційні продукти та знання про них для українських споживачів. «Байєр» в Україні представлений такими напрямками: фармацевтичний підрозділ, підрозділ без рецептурних препаратів та аграрний підрозділ.

ТОВ "БАЙЄР" зареєстрована 11.11.1994. Керівник компанії: Гірліхс Олівер. Юридична адреса ТОВ "БАЙЄР" — Україна, 04071, місто Київ, ВУЛИЦЯ ВЕРХНІЙ ВАЛ, будинок 4-Б.

Засновником ТОВ «БАЙЄР» із долею 100% є «Байєр Глобал Інвестментс Бі.Ві.»

Реєстраційний номер: 0000215149741 Дата реєстрації 16.12.2010 Адреса реєстрації: Енергівег1, 3641 RT, Мійдрехт Нідерланди. Кінцевою материнською компанією є Байєр АГ(Німеччина), акції якої публічно котируються на фондових ринках Німеччини [24].

Види діяльності ТОВ "Байєр":

Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур ;

Оброблення насіння для відтворення;

Виробництво пестицидів та іншої агрохімічної продукції;

Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин;

Оптова торгівля цукром, шоколадом і кондитерськими виробами;

Оптова торгівля фармацевтичними товарами;

Неспеціалізована оптова торгівля.

«Байєр» в Україні представлений такими напрямками:

- аграрний підрозділ
- фармацевтичний підрозділ
- підрозділ без рецептурних препаратів
- адміністративні функції

Стратегія та цілі ТОВ "Байєр"

Аграрний підрозділ:

Постійний приріст населення, збільшення споживання білка, зменшення орної землі на душу населення, зміна клімату та зростаючий тиск на обмежені природні ресурси вказують на необхідність більшої кількості інновацій та посилення уваги до сталого розвитку сільського господарства. Як найбільший інтегрований гравець у сільськогосподарській галузі, ТОВ "Байєр" визнають свою відповідальність за вирішення вищезазначених проблем. Втілюючи в повсякденну практику нові та інноваційні технології селекції та вирощування найкращих гібридів для господарств, ТОВ "Байєр" надає можливість і надалі працювати над підвищенням врожайності та ефективності виробництва .

Також дане підприємство пропонує широкий спектр фермерам, який допоможе захистити культури від хвороб та шкідників. Як лідер у галузі цифрового землеробства, ТОВ "Байєр" прагне домогтися трансформації бізнесу та, пропонують клієнтам індивідуальні рішення, а також автоматизувати процеси та підвищити продуктивність науково-дослідної роботи. Співпрацюючи з науково-дослідними інститутами, неурядовими організаціями та компаніями, ТОВ "Байєр" покращує доступ до агрономічної експертизи, продуктів та послуг

спеціально для дрібних власників.

За допомогою нових технологій та бізнес-моделей ТОВ "Байєр" допомагає клієнтам зменшити викиди парникових газів та знизити ефект екологічного впливу від засобів захисту рослин, які вони використовують.

Фармацевтичний підрозділ :

Компанія «Байєр» є одним зі світових лідерів у сфері виробництва інноваційних лікарських засобів. Завдання компанії полягає у дослідженні, розробці, виробництві та реалізації інноваційних продуктів, які дозволяють покращувати здоров'я та якість життя людей у всьому світі [24].

Діяльність компанії зосереджена у таких терапевтичних областях як: кардіологія, онкологія, жіноче здоров'я, гематологія та офтальмологія.

Підрозділ безрецептурних препаратів

ТОВ "Байєр" надає споживачам продукцію, послуги та інформацію, необхідну їм , щоб взяти на себе більше відповідальності за своє щоденне здоров'я, покращуючи їхню якість життя. Також прагнуть посилити інноваційні та науково-дослідні можливості та стимулювати маркетинг та продаж.

ТОВ "Байєр" використовують цифрові технології та дані для прискорення стратегії підприємства у всіх сферах бізнесу. Також автоматизовують основні бізнес-операції в ланцюжку постачання, дослідженнях та розробках, електронній комерції та точному маркетингу.

Цифрові технології ТОВ "Байєр" використовує для того, щоб ефективно та краще обслуговувати споживачів та клієнтів підприємства. Прагнуть відкрити нові джерела зростання від нових бізнес-моделей, що виходять за межі продукту.

2.2 Аналіз фінансового стану ТОВ "Байєр"

У сучасних умовах динамічного ринкового середовища аналіз фінансових та економічних показників стає ключовим елементом стратегічного управління підприємством. В рамках цього дослідження ми розглянемо основні аспекти діяльності ТОВ "Байєр" з точки зору фінансової стійкості, ефективності

використання ресурсів та загального стану компанії. Аналіз цих показників надасть нам можливість зрозуміти сильні та слабкі сторони підприємства, його потенціал для майбутнього розвитку та конкурентну позицію на ринку.

Проведемо аналіз основних фінансово-економічних показників діяльності підприємства ТОВ "Байер", дані занотуємо до таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 - Основні фінансово-економічні показники діяльності підприємства ТОВ "Байер"

Показники	2023 рік	2022 рік	Відхилення	
			абсолютне	відносне
1. Чистий дохід від реалізації	8 514 793	7209812,00	1 304 981	18,10
2. Собівартість реалізованої продукції	6 529 655	5792678,00	736 977	12,72
3. Валовий прибуток	1 985 138	1417134,00	568 004	40,08
4. Фінансовий результат від операційної діяльності	602 890	40996,00	561 894	1370,61
5. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	622 678	479522,00	143 156	29,85
6. Чистий прибуток	485 534	472646,00	12 888	2,73
7. Валюта балансу	14 680 791	13550327,00	1 130 464	8,34
8. Власний капітал	13 445 973	12960439,00	485 534	3,75
9. Залучений капітал	1 234 818	589 888	644 930	109,33
10. Необоротні активи	9 751 773	9712979,00	38 794	0,40
11. Оборотні активи	4 929 018	3837348,00	1 091 670	28,45

З таблиці 2.1 видно, що у 2023 році у порівнянні з 2022 роком ТОВ "Байер" у загальному відбулось покращення основних фінансово-господарських показників діяльності підприємства.

Вартість оборотних активів за 2023 р. значно збільшилось – на 1 091 670 грн., що свідчить про підвищення вартості основних фондів за цей рік . Це свідчить про стійкий фінансовий стан підприємства.

Вартість необоротних активів підприємства за 2023 р. збільшилась на 38 794 грн. Власний капітал підприємства у 2023 р. збільшився на 485 534 грн.

Власний капітал - це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань, тобто цей показник говорить про стабільне отримання прибутку підприємством за 2022-2023 роки. Також вартість залученого капіталу підприємства за 2022 р. збільшилась на 644 930 грн. Зростання даного показника в динаміці свідчить про зниження залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів, тобто про збільшення фінансової стійкості.

Чистий прибуток у 2023 році становить 485 534 тис.грн , що на 12888 тис.грн більше ніж у 2022 році . Збільшення розміру чистого прибутку свідчить про високу можливість підприємства використовувати чистий прибуток для збільшення оборотних коштів підприємства, формування фондів і резервів, і реінвестицій у виробництво.

Також вартість оборотних активів підприємства за 2023 р. збільшилась на 1 091 670 грн. ТОВ "Байєр" вчасно розраховується за своїми поточними зобов'язаннями та має достатню фінансову стійкість, оскільки в цьому випадку певна частина необоротних активів фінансується за рахунок поточних зобов'язань

Таблиця 2.2 - Аналіз складу, структури та динаміки власного капіталу підприємства „Байєр”, тис. грн

Показники	Базовий рік		Звітний рік		Відхилення		
	тис. грн	%	тис. грн.	%	абсолютне, тис. грн	темп приросту, %	зміна пито- мої ваги
1	2	3	4	5	р.4 - р.2	$\frac{р.4}{р.2} \cdot 100 - 100$	р.5 - р.3
Зареєстрований (пайовий) капітал	9720133	75,00	9720133	72,29	0	0	-2,71
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	3240306	25,00	3725840	27,71	485534	14,98	2,71

Продовження Таблиці 2.2

1	2	3	4	5	p.4 - p.2	$\frac{p.4}{p.2} \cdot 100 - 100$	p.5 - p.3
Власний капітал, всього	12960439	100	13445973	100	485534	3,75	0

Власний капітал підприємства у 2023 р. становить 13445973, у порівнянні з 2022 р. збільшився на 485534 грн . Цей показник говорить про стабільність отримання прибутку підприємством «Байєр» за 2022-2023 роки. Збільшення відбулося за рахунок зростання питомої ваги нерозподіленого прибутку, відповідно, на 2,71%.

Станом на кінець 2023 року нерозподілений прибуток склав 3725840 тис. грн., що на 14,98 % більше порівняно із кінцем 2022 року. За рахунок збільшення нерозподіленого прибутку відбулося збільшення власного капіталу підприємства. Саме значне збільшення нерозподіленого прибутку в абсолютному вираженні спричинило зміни в структурі власного капіталу ,оскільки відбулось збільшення нерозподіленого прибутку у 2023 р. на 2,71%.

Також у структурі власного капіталу відображені показники зареєстрованого капіталу , за аналізований період у 2022-2023 сума становила 9 720 133 тис. грн. У структурі власного капіталу ця складова мала тенденцію до зниження. Частка зареєстрованого капіталу на кінець 2023 року зменшилася на 2,71 порівняно з кінцем 2022 року, що становить 75% від загального статутного капіталу.

Основною метою фінансової оцінки, як елемента фінансового управління виступає об'єктивна оцінка фінансового стану, фінансових результатів, ефективності фінансової діяльності підприємства для того, щоб прийняти ефективні управлінські рішення та правильно, з урахуванням усіх найважливіших чинників, спланувати подальшу фінансово-господарську діяльність підприємства.

Проаналізую фінансовий результат підприємства на основі динаміки його доходів і витрат підприємства, результати занесу до таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Фінансові результати діяльності підприємства

Показник	Значення, тис. грн		Зміна значень звітного року	
	2022	2023	Абсолютна, тис. грн	Темп приросту, %
Фінансовий результат від основної операційної діяльності	1 417 134	1 985 138	568 004	40,08
Фінансовий результат від операційної діяльності	37 006	95 804	58 798	158,89
Фінансовий результат від участі в капіталі	0	0	0	0,00
Фінансовий результат від фінансової діяльності	40 996	602 890	561 894	1370,61
Фінансовий результат від іншої звичайної діяльності	541 080	64 103	-476 977	-88,15
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	479 522	622 678	143 156	29,85

Проаналізовані дані з таблиці 2.3 дають змогу зробити наступні висновки: фінансовий результат від основної операційної діяльності має динаміку збільшення, у 2023 році порівняно з 2022 роком, оскільки показник виріс на 568 004 грн. На підприємстві збільшилися й операційні доходи, які склали у 2022 році 95 804 грн., що більше на 158,89 % порівняно з попереднім роком. Фінансовий результат від фінансової діяльності збільшився на 561 894 грн., що на 1370% більше ніж у 2022 році.

Фінансовий результат від основної операційної діяльності має тенденцію до зменшення на 88%, це на 476 977 тис. грн менше ніж у 2022 році. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування у 2023 році становить 622 678 грн., у 2022 році склав 479 522 грн, тобто відбулось збільшення даного показника на 29,85%.

Проведемо аналіз показників ефективності використання власного капіталу, дані занесемо в таблицю 2.4

Таблиця 2.4 – Аналіз показників ефективності використання власного капіталу підприємства «Байер»

Показник	Нормативне значення	Базовий рік	Звітний рік	Відхилення
1	2	3	4	5
I. Вхідні дані, тис. грн.				
1. Валюта балансу	-	13550327	14680791	1130464
2. Власний капітал	-	12 960 439	13 445 973	485534
3. Залучений капітал	-	589 888	1 234 818	644930
4. Необоротні активи	-	9 712 979	9 751 773	38794
5. Чистий дохід (виручка) від реалізації	-	7 209 812	8 514 793	1304981
6. Валовий прибуток	-	1 417 134	1 985 138	568004
7. Чистий прибуток	-	472 646	485 534	12888
II. Розрахункові дані				
8. Коефіцієнт фінансової незалежності (ст. 2 / ст. 1)	зростання	0,96	0,92	-0,04
9. Коефіцієнт фінансової залежності (ст. 3 / ст. 1)	зменшення	0,04	0,08	0,04
10. Коефіцієнт фінансової стабільності (ст. 2 / ст. 3)	понад 1	21,97	10,89	-11,08
11. Коефіцієнт фінансового ризику (ст. 3 / ст. 2)	зменшення	0,05	0,09	0,05
12. Індекс постійного активу (ст. 4 / ст. 2)	зменшення	0,75	0,73	-0,02
13. Коефіцієнт оборотності власного капіталу (ст. 5 / ст. 2)	збільшення	0,56	0,63	0,08
14. Рентабельність власного капіталу (за валовим прибутком) (ст. 6 / ст. 2)	збільшення	0,11	0,15	0,04
15. Рентабельність власного капіталу (за чистим прибутком) (ст. 7 / ст. 2)	збільшення	0,04	0,04	0,00
16. Період окупності власного капіталу (ст. 2 / ст. 7)	зменшення	27,42	27,69	0,27

Продовження Таблиці 2.4

1	2	3	4	5
17. Рентабельність власного капіталу за моделлю Du Pont (ст. 17.1 * ст. 17.2 * ст. 17.3), в тому числі:		0,04	0,04	0,00
17.1. Рентабельність продаж (ст. 7 / ст. 5)	збільшення	0,07	0,06	-0,01
17.2. Коефіцієнт оборотності активів (ст. 5 / ст. 1)	збільшення	0,53	0,58	0,05
17.3. Фінансовий важіль (ст. 1 / ст. 2)	зменшення	1,05	1,09	0,05

Коефіцієнт фінансової незалежності показує питому вагу власного капіталу в загальній сумі засобів, авансованих у його діяльність.. Коефіцієнт фінансової залежності , показав , що власники повністю фінансують своє підприємство , оскільки показники за 2022-2023 були 0,08;0,04 .

Для коефіцієнта фінансової стабільності нормативне значення є понад 1, ТОВ “Байєр” протягом проаналізованого періоду вдалося нормалізувати даний показник, та він склав на 2023 рік 10,08. Тобто можемо стверджувати , що компанія є фінансово стабільною.

Коефіцієнт фінансового ризику. Рекомендоване значення цього показника ≤ 1 . Зазначений коефіцієнт є узагальнюючим при аналізі фінансової стійкості підприємства. Даний показник у 2022-2023 роках досить низький, а у 2023 р. становить 0,09 . Це свідчить про зниження залежності підприємства від позикових коштів і, відповідно, підвищені його фінансової стійкості.

Індекс постійного активу – відображає суму необоротних активів, що припадають на 1 гривню власного капіталу. Даний показник знизився на 0,02 у 2020 році . Коефіцієнт оборотності власного капіталу збільшився за 2023 р на 0,08, даний показник є високим – підприємство використовує власний капітал ефективно.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу характеризує ефективність вкладення коштів до даного підприємства. Прибуток, отриманий підприємством

з кожної гривні власного капіталу у 2023 р. збільшився на 0,04.

У ТОВ “Байєр” коефіцієнт періоду окупності власного капіталу в 2023 р. році не значно збільшився в порівнянні з 2022 роком, а саме на 0,27. Відбулося не значне збільшення періоду окупності власного капіталу, що говорить про високу ефективність його використання.

Проведу факторний аналіз чистого прибутку, результати занесу до таблиці 2.5

Таблиця 2.5 – Вихідні дані для проведення факторного аналізу чистого прибутку

Показник	Значення		Зміна значень
	2022	2023	
1. Чистий прибуток (ЧП), тис. Грн	472 646	485 534	12 888
2. Чистий дохід від реалізації продукції (ЧД), тис. Грн	7 209 812	8 514 793	1304981
3. Середньорічні залишки активів (А), тис. Грн	3693156	4383183	690027
4. Середньорічні залишки власного капіталу (ВК), тис. Грн	12724116	13203206	479090
5. Оборотність активів (КобА), оборотів (ряд. 2 / ряд. 3)	1,95	1,94	-0,0096
6. Мультиплікатор капіталу (Мк) (ряд. 3 / ряд. 4)	0,29	0,33	0,0417
7. Чиста рентабельність (Рчиста) (ряд. 1 / ряд. 2)	0,07	0,06	-0,0085

Чистий прибуток у 2023 році становить 485 534 тис.грн , що на 12 888 тис.грн більше ніж у 2022 році . Це свідчить про високу можливість підприємства використовувати чистий прибуток для збільшення оборотних коштів підприємства, формування фондів і резервів, і реінвестицій у виробництво.

Також позитивну тенденцію до збільшення на підприємстві має чистий дохід від реалізації продукції, в 2023 порівняно з 2022 роком на 1304981 тис. грн. і становить 8 514 793 грн. Середньорічні залишки активів збільшилися на 690027 тис. грн., залишки власного капіталу у 2023 році збільшились на 479090 грн у

порівнянні з минулим роком .

Таким чином, за показниками, які характеризують фінансові результати, ТОВ «Байер», можна зробити висновок , що підприємство є конкурентоспроможним, оскільки за досліджуваний період відбулось покращення фінансових показників, на підприємстві спостерігається зменшення витрат та збільшення доходів.

2.3 Оцінка ефективності управління інноваційною діяльністю ТОВ "Байер"

Щоб визначити можливості для інноваційного розвитку підприємства потрібно проаналізувати його сильні і слабкі сторони, можливості зовнішнього середовища, а також виявити інноваційний потенціал. Впливовими факторами зовнішнього середовища на інноваційне спрямування є технологічні фактори - які пов'язані з розвитком науки і техніки в державі.

До них відносяться «технологічні прориви», зміна життєвого циклу технологій, питома вага наукоємних виробництв і продукції, конкурентоспроможної продукції. Найбільш активні розробки ведуться в напрямі інтенсифікації та удосконалення технологічних процесів виробництва у фармацевтичній сфері. На діяльність підприємства впливають такі рушійні сили[25]:

- поява нових продуктів;
- технологічні зміни;
- зміни в системі маркетингу;
- розповсюдження ноу-хау;
- глобалізація галузі за рахунок її виходу на міжнародний ринок;

Далі проаналізуємо внутрішнє середовище ТОВ «Байер», визначивши його сильні та слабкі сторони (табл.2.6).

Таблиця 2.6 – Сильні та слабкі сторони ТОВ «Байер»

Сфера діяльності	Сильна сторона	Слабка сторона
Маркетинг	Декілька цільових ринків	Невелика ринкова частка
	Високий рівень сервісного обслуговування	Неефективна система просування
	Висока якість товарів	Різний сегмент ринку
Виробництво	Матеріально-технічна забезпеченість	Значні витрати на виробництво
Фінанси	Наявність власного капіталу	Залежність від валютних коливань
	Висока рентабельність	У короткостроковому періоді акції холдингу показують негативне зростання
	Фінансова стабільність	
	Значна частка іноземних інвестицій	Високі загальні витрати
Організація	Ефективна структура управління	Короткострокові перспективи розвитку

Використавши матрицю SWOT-аналізу, можна визначити основні стратегічні напрями розвитку даного підприємства (рис. 2.1).

Поле СіМ - потребує стратегій, використання можливостей підприємства для реалізації його сильних сторін[26].

Поле С13 - передбачає використання сильних сторін для послаблення зовнішніх загроз.

Поле СліМ - передбачає створення стратегій для подолання слабких сторін підприємства за рахунок можливостей зовнішнього середовища.

Поле СліЗ - «кризове поле» - потребує розроблення стратегій подолання загроз і усунення слабких сторін підприємства.

Таблиця 2.7 Матриця SWOT- аналізу для підприємства ТОВ «Байер»

SWOT-аналіз	Можливості 1) Поява Bayer на NYSE відкрила доступ до додаткового капіталу, до американського ринку капіталу. 2) Реорганізації у холдингу. 3) Купівля деяких компаній (зокрема Aventis CropScience) посилює позиції холдингу у виділених сферах діяльності.	Загрози 1) Невизначеність результатів процесу досліджень та знаходження областей застосування розробок. Ризик інновацій. 2) Погіршення іміджу компанії. 3) Інтенсивна конкуренція на деяких ринках.
-------------	--	---

Продовження Таблиці 2.7

	4) Розвиток співробітництва з покупцями та перетворення їх на партнерів. 5) Знаходження партнерів щодо досліджень. 6) Формування консорціумів та альянсів.	4) Необхідність скорочення витрат шляхом звільнення працівників завдає шкоди корпоративному духу. 5) Промислове шпигунство.
Сильні сторони 1) Традиція інновацій; 2) Економія на масштабі. 3) Різноманітність ринків 4) Сильні позиції "вдома" - у Німеччині 5) Розвинена система зворотного зв'язку із споживачами. 6) Репутація виробника якісних продуктів. 7) висока відповідність екологічним вимогам.	1. Вкладати додатковий капітал (Nyse) у розвиток інновацій. 2. Виходячи з економії на масштабі, можливе придбання деяких компаній (зокрема, Aventis CropScience) на заощаджені кошти. 3. Провести плановані реорганізації в холдингу на основі сильних позицій «вдома» в Німеччині, що дозволить знизити негативний вплив у разі невдач.	1. Загроза промислового шпигунства ліквідується за рахунок традицій в інноваціях (постійна зміна, «злив» хибної інформації, система охорони секретної інформації) 2. Усунення загрози погіршення іміджу на основі репутації виробника якісної та екологічної продукції: створення оперативної команди з-поміж співробітників на випадок екстреної ситуації (усунення негативних чуток); збори прес-конференції; налагодження зв'язків із ЗМІ; контроль якості кожному етапі.
Слабкі сторони 1) Залежність збуту від кон'юнктури інших галузях (авіаційної, електронної) і країнах. 2) У короткостроковому періоді акції холдингу показують негативне зростання вартості. 3) Недостатньо точний механізм розрахунку ризиків для фармацевтичної сфери.	1. Укладання договорів із клієнтами на довгострокову співпрацю використовуючи розвинену систему зворотного зв'язку (система знижок, бонусів). 2. Знаходження партнерів на основі: репутації виробника якісних продуктів (PR-акції, статті в газеті, зняття фільму про компанію, іміджевий захід); відповідності екологічним вимогам .	1. Виходячи з економії на масштабі, компанія може використовувати заощаджені кошти для ліквідації загрози – інтенсивна конкуренція на деяких ринках. (Цінові війни, реклама на TV). 2. Впровадження інновацій, нових технологій; відхід з ринку, якщо неможливо досягти відповідності – ринок не привабливий).

Виходячи з проведеного SWOT – аналізу холдингу Bayer можна зробити певний висновок:

Холдинг має великий потенціал для використання можливостей ринку, усунення слабких сторін і ліквідації загроз. Потенціал розвитку компанії досить

високий за рахунок сильних сторін, таких як традиції інновацій, ефект масштабу, репутація виробника якісних продуктів, різноманітність ринків. З цього судження доцільно вважати, що Bayer необхідно зберегти ці сильні сторони.

Враховуючи сильні сторони - досвід роботи, налагоджені зв'язки із постачальниками і посередниками, масштаби діяльності, - підприємству слід рекомендувати розроблення і реалізацію стратегії підтримки (стабілізації) за рахунок: захисту частки ринку, підтримки виробничого потенціалу підприємства. Для того, щоб реалізувати стратегію, необхідно знати свою конкурентну силу. Виявлення ключових факторів успіху підприємства передбачає вибір з усіх факторів, що мають на нього позитивний вплив, декількох найбільш суттєвих. Для цього доцільно скористатись даними рис. 2.1.

Напрямок фактора	Назва ключового фактору успіху
Технологія	можливість інновацій можливість розроблення нових товарів
Виробництво	висока якість продукції доступ до кваліфікованої робочої сили висока продуктивність праці
Реалізація продукції	низькі витрати реалізації швидка доставка
Маркетинг	наявність гарантій
Професійні навички	ступінь володіння технологією здатність швидкого переходу від розроблення до виробництва

Рисунок 2.8 Ключові фактори успіху підприємства ТОВ «Байер»

Дані рисунка 2.1 вказують на те, що підприємство має ключові фактори успіху у виробництві, технології, професійних навичках персоналу. Ці переваги необхідно використати для впровадження інноваційних технологій на підприємстві. Після аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства визначено, що підприємство має всі можливості для інноваційного

розвитку, тобто має інноваційний потенціал.

Одним із завдань ефективного управління інноваційною діяльністю підприємства є підтримка ліквідності, рентабельності підприємства, а також прибутку підприємства. Що свідчить про спроможність організації розраховуватися зі своїми зобов'язаннями.

За формулою (1.3) знайдемо коефіцієнт поточної ліквідності підприємства:

$$2022\text{р: } K = 3\,837\,348 / 743\,762,00 = 7,2$$

$$2023\text{р: } K = 4\,929\,018 / 533\,078,00 = 9,24$$

Розрахуємо коефіцієнт абсолютної ліквідності за формулою (1.4)

$$2022\text{р: } K = 700\,293,00 / 533\,078,00 = 1,3$$

$$2023\text{р: } K = 4\,929\,018 / 743\,762,00 = 6,6$$

Для отримання показника рентабельності, слід чистий прибуток поділити на суму загальних витрат. Розрахуємо за формулою (1.5):

$$2022\text{:} = 472646,00 / 1487888 = 0,32$$

$$2023\text{:} = 485\,534 / 1\,145\,432 = 0,42$$

Розрахуємо рентабельність власного капіталу за формулою (1.6)

$$2022\text{р: } P = 479522,00 / 13550327,00 = 0,04$$

$$2021\text{р: } P = 622\,678 / 14\,680\,791 = 0,042$$

Розрахуємо коефіцієнт оборотності активів за формулою (1,7):

$$2022\text{:} = 7\,595\,492,00 / 13550327,00 = 0,53$$

$$2023\text{р:} = 8\,514\,793 / 14\,680\,791 = 0,57$$

Розрахуємо чисту рентабельність за формулою (1,8):

$$2022\text{р: } P = 472646,00 / 7\,209\,812,00 = 0,065$$

$$2023\text{р: } P = 485\,534 / 8\,514\,793 = 0,057$$

Згідно отриманих результатів, можна зробити наступні висновки:

Показник рентабельності активів характеризує ефективність використання активів підприємства. Прибуток отриманий на одиницю активів підприємства за 2022-2023рр. збільшився на 0,04.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу характеризує ефективність вкладення коштів до даного підприємства. Прибуток, отриманий підприємством з кожної гривні власного капіталу за 2022-2023р залишився незмінним.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності збільшився на 5.3 у 2023 році ,тобто ТОВ "Байєр" мають спроможність негайно погасити свою короткотермінову кредиторську заборгованість.

Показник поточної ліквідності у 2023 році становив 9,24 , що на 2,04 вище ніж у 2022 році . Часто значення показника поточної ліквідності вище 3 говорить про залучення зайвих оборотних активів. Це веде до зниження показників ефективності використання активів. Крім цього, залучення зайвих додаткових дорогих фінансових ресурсів веде до збільшення фінансових витрат. Тому для зниження даного показника ТОВ "Байєр" можуть, наприклад, домовитися про надання кредитних коштів на більш тривалий період часу.

Коефіцієнт оборотності активів має тенденцію до збільшення (на 0,04 за 2023 рік) – тому це сприятлива умова для переведення активів підприємства у ліквідні кошти.

Висновок до розділу 2

В розділі проаналізовано фінансовий стан підприємства ТОВ "Байєр" та здійснений аналіз ефективності фінансового управління ТОВ "Байєр"

Результати проведеного дослідження дозволили зробити висновок, що підприємству "Байєр" властиві тенденції щодо покращення фінансового стану, а саме: Вартість оборотних активів за 2023 р. значно збільшилось – на 1 091 670 грн., що свідчить про підвищення вартості основних фондів за цей рік . Вартість необоротних активів підприємства за 2023 р. збільшилась на 38 794 грн. Власний капітал підприємства у 2023 р. збільшився на 485 534 грн.

Також вартість залученого капіталу підприємства за 2022 р. збільшилась на 644 930 грн. Зростання даного показника в динаміці свідчить про зниження залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів, тобто про збільшення фінансової стійкості. Чистий прибуток у 2023 році становить 485 534 тис.грн , що на 12888 тис.грн більше ніж у 2022 році . Збільшення розміру чистого прибутку свідчить про високу можливість підприємства використовувати чистий прибуток для збільшення оборотних коштів підприємства, формування фондів і резервів, і реінвестицій у виробництво.

Станом на кінець 2023 року нерозподілений прибуток склав 3725840 тис. грн., що на 14,98 % більше порівняно із кінцем 2022 року. Фінансовий результат від основної операційної діяльності має динаміку збільшення, у 2023 році порівняно з 2022 роком, оскільки показник виріс на 568 004 грн. На підприємстві збільшилися й операційні доходи, які склали у 2022 році 95 804 грн., що більше на 158,89 % порівняно з попереднім роком. У ТОВ “Байер” коефіцієнт періоду окупності власного капіталу в 2023 р. році не значно збільшився в порівнянні з 2022 роком, а саме на 0,27. Коефіцієнт оборотності власного капіталу збільшився за 2023 р на 0,08, даний показник є високим – підприємство використовує власний капітал ефективно. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу характеризує ефективність вкладення коштів до даного підприємства.

Прибуток, отриманий підприємством з кожної гривні власного капіталу у 2023 р. збільшився на 0,04. Також позитивну тенденцію до збільшення на підприємстві має чистий дохід від реалізації продукції, в 2023 порівняно з 2022 роком на 1304981 тис. грн. і становить 8 514 793 грн. Середньорічні залишки активів збільшилися на 690027 тис. грн., залишки власного капіталу у 2023 році збільшились на 479090 грн у порівнянні з минулим роком .

Виходячи з проведеного SWOT – аналізу холдингу Bayer можна зробити певний висновок: холдинг має великий потенціал для використання можливостей ринку, усунення слабких сторін і ліквідації загроз. Потенціал розвитку компанії досить високий за рахунок сильних сторін, таких як традиції інновацій, ефект масштабу, репутація виробника якісних продуктів,

різноманітність ринків. З цього судження доцільно вважати, що Байер необхідно зберегти ці сильні сторони. . Після аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства визначено, що підприємство має всі можливості для інноваційного розвитку, тобто має інноваційний потенціал.

Таким чином, за показниками, які характеризують фінансові результати, ТОВ «Байер», можна зробити висновок , що підприємство є конкурентоспроможним, оскільки за досліджуваний період відбулось покращення фінансових показників, на підприємстві спостерігається зменшення витрат та збільшення доходів.

3 НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Інноваційна діяльність в фармацевтичній сфері відіграє критичну роль у забезпеченні здоров'я та благополуччя людей. Вона є основним стимулом для розвитку нових лікарських засобів, лікувальних методик та медичних технологій, що значно впливають на якість та тривалість життя. Інновації в цій галузі дозволяють вирішувати складні медичні проблеми, відкривають нові можливості для лікування хвороб, а також покращують ефективність і безпеку медичної практики. Ще одним аспектом є технологічний прогрес, який дозволяє швидше та ефективніше виробляти та поширювати ліки, забезпечуючи доступність до них для широкого кола пацієнтів. Таким чином, інноваційна діяльність у фармацевтичній сфері є важливим механізмом розвитку медичної науки та підвищення якості медичного обслуговування, що має значний вплив на суспільне здоров'я та благополуччя.

Розв'язання задач, що стоять перед економікою країни, зокрема фармацевтичною сферою, їх перехід на якісно нову стадію, а саме стадію стійкого підйому, можуть бути забезпечені шляхом інноваційного орієнтованого розвитку. Тільки це дає можливість вирішити макроекономічні завдання щодо прискореного розвитку економіки, насичення внутрішнього ринку якісним товаром, гарантувати продовольчу безпеку країни.

Успішна стратегія управління інноваційною діяльністю підприємства неможлива без розумного управління фінансовими ресурсами [27]. Тому інноваційний процес контролінгу безумовно актуальний. Оскільки контролінг в управлінні фінансами підприємства покликаний забезпечити процес моніторингу, аналізу, планування та контролю руху всіх фінансових ресурсів підприємства, а також своєчасне виявлення та усунення вузьких місць у процесі діяльності. Це можливо лише за умови створення ефективної системи контролінгу в рамках існуючої системи управління фінансами.

Тому одним із методів удосконалення управління інноваційною

діяльністю в ТОВ «Байєр» є контролінг , оскільки даний метод допомагає передбачити та уникнути всіх можливих несприятливих економічних ситуацій.

Контролінг у фінансовому менеджменті необхідний ТОВ «Байєр» для виконання фінансових завдань, встановлених системою планових фінансових показників і нормативів. Вимірювання ступеня відхилення фактичних результатів фінансової діяльності від прогнозних результатів. Розробка оперативних управлінських рішень, спрямованих на нормалізацію фінансової діяльності підприємства відповідно до встановлених завдань і показників[27].

Вирішення проблем організаційно-методологічної структури системи контролінгу на ТОВ «Байєр» сприятиме підвищенню якості та ефективності антикризового управління та забезпеченню розвитку мікроекономічних систем.

Для ефективної реалізації завдань ТОВ «Байєр» необхідно розробити систему управління інноваційною діяльністю, основою якої є декомпозиція складного процесу на прості складові на основі проектного підходу. Це принесе низку ефектів для ТОВ «Байєр»: робота з процесу перетвориться на цілеспрямований рух, різко зросте продуктивність праці та зменшиться кількість помилок.

Для реалізації такого підходу ТОВ «Байєр» необхідно розробити ефективну організаційну структуру та систему управління фінансами, сформувати службу маркетингу, забезпечити документообіг, детально сформулювати правила компанії.

Можна зробити такий висновок: інноваційний розвиток компанії повинен бути структурований так само, як і будь-яка система. Необхідно не лише визначити завдання, які стоять перед ТОВ «Байєр», визначити необхідні ресурси та спрямувати інноваційну діяльність на розвиток бізнес-процесів. Наслідки від використання вище описаних методів показано на рисунку 3.1. структури [28].

Основними кроками вдосконалення інноваційної системи управління ТОВ «Байєр» є:

- Розробка та послідовна реалізація інноваційної стратегії компанії;

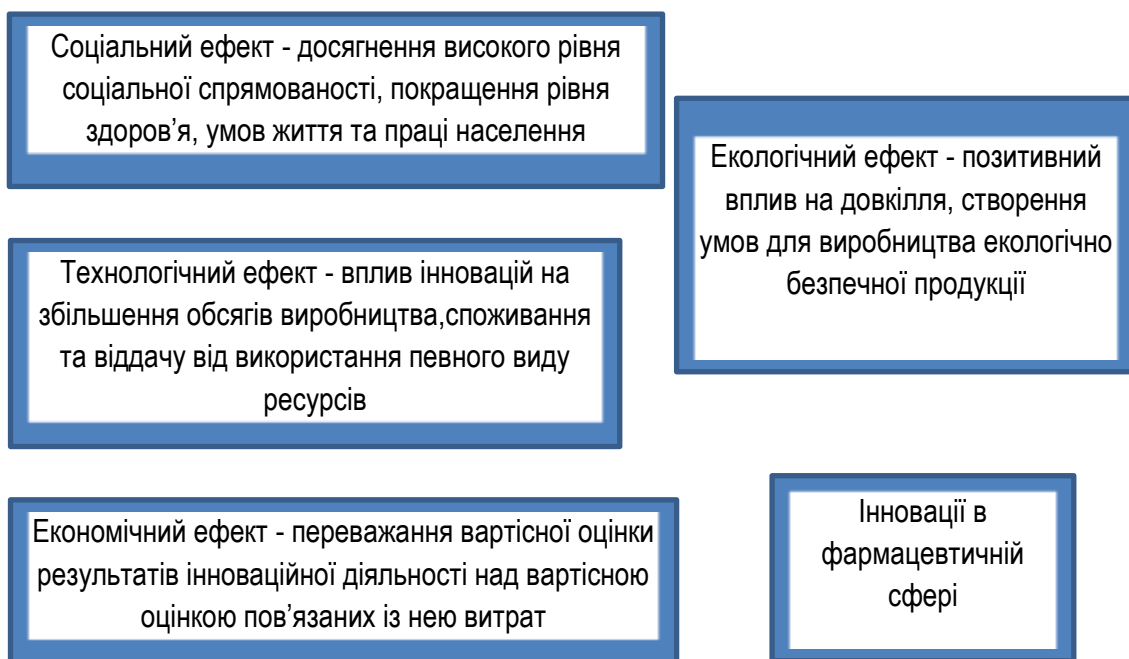


Рисунок 3.1 Наслідки від впровадження інновацій в фармацевтичній сфері

- забезпечення системного підходу до технічного переоснащення та модернізації виробництва;
- впровадження інноваційного менеджменту у внутрішню систему управління;
- забезпечення інвестицій в інноваційний розвиток виробництва за рахунок власних та позикових коштів;
- фінансування розробки та реалізації інноваційних проектів;
- впровадження прогресивних форм організації праці, ефективної системи мотивації інноваційної діяльності;
- здійснення інвестицій у розвиток трудових ресурсів та підвищення інтелектуального потенціалу компанії.

Щоб успішно здійснювати інноваційну діяльність пропоную наступний метод, а саме створення програми «Постійного клієнта». Програма постійного клієнта є ефективним інструментом для залучення та утримання клієнтів у фармацевтичній галузі. Ця програма допоможе ТОВ «Байер» створити умови для того, щоб клієнти віддали перевагу виробництву та послугам саме ТОВ «Байер» перед конкурентами, зберігаючи їхню лояльність і сприяючи

покращенню розкриття потенціалу ринку. Даний метод може бути реалізований завдяки певній бонусній системі, він передбачає накопичення бонусів або балів за кожну покупку клієнта. Кожен бонус має вартість, яку клієнт зможе обміняти на пільги, знижки або подарунки при наступних покупках. Даний метод не потребує значних фінансових вкладень, достатньо буде і знижок у розмірі 3-5% чи створення мінімального кеш-беку від покупки товарів чи послуг, щоб привернути до себе нових клієнтів та точно закріпитись за постійними.

Наступним методом є використання ефективніших методів організації управління та обслуговування виробництва, яке дасть змогу ТОВ «Байер» зменшити витрати на обслуговування виробництва, а також на управління. І один із основних способів це - шляхом зменшення чисельності працюючих. Також дієвими є використання Mile та Scrum, ці методики управління проектами широко використовуються в сучасних компаніях для розробки програмного забезпечення та не тільки. Вони сприяють збільшенню продуктивності шляхом розбиття процесу розробки на короткі ітерації з чітко визначеними завданнями, що допоможе збільшити продуктивність праці працівників, внаслідок чого збільшиться інвестиційна привабливість ТОВ «Байер».

Для удосконалення інноваційної діяльності ТОВ «Байер» запропоновано метод Лін-МИСЛЕННЯ (Lean production / Lean manufacturing). Оскільки це ефективна концепція менеджменту, суть якої полягає в оптимізації бізнес-процесів за рахунок максимальної орієнтації на інтереси і потреби клієнта (ринку) і мотивації кожного працівника. Дана методика допоможе ТОВ «Байер» досягти високої якості при мінімальних витратах, скоротити терміни створення продукції, уникнути перевиробництва, врегулювати питання поставок, тощо.

Наступним методом є впровадження інновацій у відділ маркетингу. На фармацевтичному підприємстві маркетинг має велике значення для забезпечення успішності продукції та підвищення конкурентоспроможності компанії на ринку. Тому для розвитку даного відділу та заохочення працівників до інноваційних рішень пропонуємо розробити та проаналізувати економічний ефект від підвищення кваліфікації у відділі маркетингу.

Основними завданнями підвищення кваліфікації є:

- підвищення креативності;
- зростання гнучкості управління і придатності інноваціям;
- просування по посаді чи в горизонтальному переміщенні;
- оновлення знань про нові технології(контент-маркетинг, SEO та аналітику веб-трафіку);
- адаптація робітників до нової техніки та технології.

Даний метод є досить ефективною та поширеною формою професійного підвищення кваліфікації, оскільки вона є дешевшою, менш тривалішою, ніж нова підготовка. Проведемо оцінку ефективності підвищення кваліфікації персоналу підприємства. Складемо список витрат на підвищення кваліфікації персоналу підприємства.

Основними заходами щодо підвищення кваліфікації працівників підприємства можуть бути:

- тренінги з підвищення кваліфікації в офісі ТОВ «Байєр»;
- курси з маркетингу online;
- підвищення кваліфікації в офлайн школах маркетингу.

В таблиці 3.1 наведу кошторис витрат на підвищення кваліфікації.

Таблиця 3.1- Кошторис витрат на підвищення кваліфікації

Перелік затрат	Тренінги з підвищення кваліфікації в офісі ТОВ «Байєр»	Курси з маркетингу online	Підвищення кваліфікації в офлайн школах маркетингу
Оплата навчання	1500	2400	2800
Проживання	0	0	1200
Проїзд	0	0	300
Добові витрати	200	150	500
Непередбачувані витрати	0	100	200
Всього	1700	2650	5000

Проаналізуємо вплив підвищення кваліфікації на ефективність праці,

тобто продуктивність. Припустимо, що після підвищення кваліфікації виручка від реалізації продукції збільшиться на 20%. Розрахунок рівня продуктивності праці працівників підприємства після підвищення кваліфікації наведено в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2- Розрахунок рівня продуктивності праці працівників

Виручка від реалізації до підвищення кваліфікації, грн	Продуктивність праці до підвищення кваліфікації, грн/ос	Виручка від реалізації після підвищення кваліфікації, грн	Продуктивність праці до підвищення кваліфікації, грн/ос	Витрати на підвищення кваліфікації, грн
1	2	3	4	5
485 534	28,5	582640,8	34,2	1700
				2650
				5000

Визначимо економічний ефект внаслідок підвищення кваліфікації одного працівника[29]:

$E_{пп} = (\text{Прод. прац. після підвищ. кваліф. прац. тис. грн./ос} - \text{Прод.прац.до підвищ.кваліф. прац. тис. грн./ос}) \times 1 \text{ (грн.)}$;

$$E_{пп} = (34200 - 28500) \times 1 = 5700 \text{ (грн.)}$$

Витрати на підвищення кваліфікації одного працівника відповідно за трьома варіантами складають: 1700 грн, 2650 грн ,5000 грн.

Отже, проаналізовані дані дають змогу зробити наступні висновки: застосування курсів для підвищення кваліфікації є ефективним способом для підвищення інноваційної діяльності підприємства , також це дозволить збільшити доходи підприємства. Оскільки з даного дослідження бачимо, що незважаючи , який саме варіант підприємство обере прибуток підприємства все одно збільшиться. Найкращий варіант це тренінги з підвищення кваліфікації в офісі ТОВ «Байер», бо витрати на 1 працівника на дані курси складають 1700 грн., економічний ефект внаслідок підвищення кваліфікації одного працівника складає 5700 грн., тобто підприємство матиме змогу підвищити доходи на 4000

грн. з кожного працівника. Таким чином, інвестування в інноваційний розвиток виробництва ТОВ «Байер» за рахунок власних та сторонніх коштів повністю себе виправдовує.

Кожен із наведених заходів удосконалення управління інноваційною діяльністю ТОВ «Байер», у свою чергу, розглядається як система, що включає комплекс заходів щодо забезпечення конкуренції інтересів підприємства та його персоналу в практичній реалізації стратегії підвищення конкурентоспроможності виробництва на основі інноваційного розвитку. Тому підприємство, яке має стратегію розвитку та запроваджує інноваційний менеджмент, завжди має можливість бути лідером на ринку, мати високу стійкість до ризиків та має більшу імовірність досягнення поставленої мети, ніж підприємства, які не мають потужного інноваційного розвитку.

Висновок до розділу 3

Для ефективної реалізації завдань, що стоять перед підприємством ТОВ "Байер", необхідно розробити систему управління інноваційною діяльністю, основа якої – розбиття складного процесу на прості компоненти на основі проектного підходу. ТОВ "Байер" необхідно розробити ефективну організаційну структуру, систему управління фінансами, сформувати службу маркетингу, забезпечити документообіг, тобто детально сформулювати правила роботи підприємства, в основних рисах загальні для всіх компаній інноваційної спрямованості.

Розв'язання проблем організаційно-методологічної побудови системи контролінгу на ТОВ "Байер" сприятиме підвищенню якості та ефективності менеджменту і забезпеченню розвитку мікроекономічних систем.

Були запропоновані методи для удосконалення управління інноваційною діяльністю такі як:

- програма постійного клієнта є ефективним інструментом для залучення та утримання клієнтів у фармацевтичній галузі. Ця програма допоможе

ТОВ «Байєр» створити умови для того, щоб клієнти віддали перевагу виробництву та послугам саме ТОВ «Байєр» перед конкурентами;

- методи Mile та Scrum – вони сприятимуть збільшенню продуктивності шляхом розбиття процесу розробки на короткі ітерації з чітко визначеними завданнями;
- метод, який допоможе підвищити продуктивність праці працівників, а саме це курси з підвищення кваліфікації.

Проаналізовані дані дали змогу зробити висновок, що інвестування в інноваційний розвиток виробництва ТОВ «Байєр» за рахунок власних та сторонніх коштів повністю себе виправдовує.

ВИСНОВКИ

На основі проведеного у бакалаврській кваліфікаційній роботі дослідження можна зробити загальні висновки.

1. Інноваційна діяльність підприємства – це процес створення, застосування і поширення нововведень з метою отримання переваги над конкурентами, а також збільшення прибутку підприємства.

2. Визначено, що аналіз методичних підходів до оцінки ефективності інноваційного управління підприємством в сучасних умовах визначається через комплексну оцінку за допомогою системи взаємопов'язаних показників: SWOT-аналізу, коефіцієнта інноваційної активності підприємства, ліквідності, рентабельності та прибутку підприємства.

3. Результати проведеного дослідження дозволили зробити висновок, що підприємству "Байер" властиві тенденції щодо покращення фінансового стану, а саме: Вартість оборотних активів за 2023 р. значно збільшилось – на 1 091 670 грн., що свідчить про підвищення вартості основних фондів за цей рік . Вартість необоротних активів підприємства за 2023 р. збільшилась на 38 794 грн. Власний капітал підприємства у 2023 р. збільшився на 485 534 грн.

4. Вартість залученого капіталу підприємства за 2022 р. збільшилась на 644 930 грн. Зростання даного показника в динаміці свідчить про зниження залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів, тобто про збільшення фінансової стійкості. Чистий прибуток у 2023 році становить 485 534 тис.грн , що на 12888 тис.грн більше ніж у 2022 році . Збільшення розміру чистого прибутку свідчить про високу можливість підприємства використовувати чистий прибуток для збільшення оборотних коштів підприємства, формування фондів і резервів, і реінвестицій у виробництво.

5. Фінансовий результат від основної операційної діяльності має динаміку збільшення, у 2023 році порівняно з 2022 роком, оскільки показник виріс на 568 004 грн. На підприємстві збільшилися й операційні доходи, які склали у 2022 році 95 804 грн., що більше на 158,89 % порівняно з попереднім роком. У ТОВ

“Байер” коефіцієнт періоду окупності власного капіталу в 2023 р. році не значно збільшився в порівнянні з 2022 роком, а саме на 0,27. Коефіцієнт оборотності власного капіталу збільшився за 2023 р на 0,08, даний показник є високим – підприємство використовує власний капітал ефективно.

6. Виходячи з проведеного SWOT – аналізу холдингу Bayer можна зробити певний висновок: Холдинг має великий потенціал для використання можливостей ринку, усунення слабких сторін і ліквідації загроз. Потенціал розвитку компанії досить високий за рахунок сильних сторін, таких як традиції інновацій, ефект масштабу, репутація виробника якісних продуктів, різноманітність ринків.

7. Для ефективної реалізації завдань, що стоять перед підприємством ТОВ "Байер", необхідно розробити систему управління інноваційною діяльністю, основа якої – розбиття складного процесу на прості компоненти на основі проектного підходу. ТОВ "Байер" необхідно розробити ефективну організаційну структуру, систему управління фінансами, сформувати службу маркетингу, забезпечити документообіг, тобто детально сформулювати правила роботи підприємства, в основних рисах загальні для всіх компаній інноваційної спрямованості.

8. Були запропоновані методи для удосконалення управління інноваційною діяльністю такі як:

- програма постійного клієнта є ефективним інструментом для залучення та утримання клієнтів у фармацевтичній галузі, яка сприятиме тому, що на ТОВ «Байер» будуть створені сприятливі умови для того, щоб клієнти віддавали перевагу виробництву та послугам саме ТОВ «Байер», а не їх конкурентів;
- методи Mile та Scrum – які сприятимуть збільшенню продуктивності праці шляхом розбиття процесу розробки на короткі ітерації з чітко визначеними завданнями;
- курси з підвищення кваліфікації - цей захід допоможе підвищити продуктивність праці працівників.

Проаналізовані дані дали змогу зробити висновок, що інвестування в інноваційний розвиток виробництва ТОВ «Байер» за рахунок власних та сторонніх коштів повністю себе виправдовує.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Іванова В.В. Управління інноваційною діяльністю підприємства. Оцінка ефективності процесу. URL: http://umo.edu.ua/images/content/nashi_vydanya/visnyk_PO/16_45_2021/social/Bulletin_16_45_Social_and_behavioral_sciences_Ivanova.pdf
2. Микитюк В.П. Оцінювання ефективності інноваційного проекту з позиції інвестиційного аспекту. Вісник післядипломної освіти, с. 156–161, 2017.
3. Квасницька Р.С., Ардашкіна Н.С. Особливості інноваційної діяльності підприємств в сучасних умовах. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_6_3/pdf/247-251.pdf
4. Теленчук В.С. Теоретичні засади управління інноваційною діяльністю URL: <http://intkonf.org/telenchuk-vs-teoretichni-zasadi-upravlinnyainnovatsiynoyu-diyalnistyu-pidpriemstva/>
5. Орлова Т. В. Промислова революція // Історична наука: термінологічний і понятійний довідник. — К., 2002. — С. 309 — 311.
6. Стадник В.В., Йохна М.А. Інноваційний менеджмент. 2006. 464 с.
7. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2004р. №40-IV, ст 1. Дата оновлення: 31.03.2023 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text>
8. Янковська О. І. Особливості інновацій в сільському господарстві. Економіка ХХІ століття: виклики та проблеми. 2012. С.30-33.
9. Гордійчук А. І. Інноваційний розвиток галузей сільського господарства та ефективність їх функціонування. Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. 2010. № 6. С. 44.
10. Boris Santo Monograph "Innovacio a gazdasagi fejlesztes eszkoze" (Innovation as a Means of Economic Development), (pp.296), in Hungarian, by Muszaki konyvkiado, Budapest in 1985.
11. Давила Т., Епштейн М., Шелтон Р. Працююча інновація: як керувати нею, вимірювати та отримувати з неї вигоду; пер. з англ. Дніпропетровськ, Україна. Баланс Бізнес Бук. 2007.
12. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством.: 2015, 536 с.

13. Навчальний посібник «Управління інноваціями» 2019 URL:
https://r.donnu.edu.ua/bitstream/123456789/235/1/21_Навчальний%20посібник_Управління%20інноваціями_2019.pdf
14. Стойко І.І. Навчально-методичний посібник. Управління інноваціями URL:
<https://core.ac.uk/download/pdf/60847331.pdf>
15. Карпунь ІН. Інноваційний розвиток суб'єктів господарювання: методологія формування, механізми реалізації. 2009. 432 с.
16. Кривда О.В., Нараєвський С.В.. Можливості удосконалення методики SWOT-аналізу. Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем. 2007. № 12. С. 74-77.
17. Кучер В.А. Механізм стратегічного планування конкурентоспроможності промислового підприємства. Економіка промисловості. 2009. С. 151–157.
18. Малюта Л. Оцінювання рівня інноваційного розвитку промислового підприємства. Соціально-економічні проблеми і держава. 2018. URL:
http://vasilieva.narod.ru/ptpu/9_5_01.htm
19. Перерва П.Г. Розвиток методів оцінки ефективності використання інноваційного потенціалу. Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Ст Даля. 2006. С. 178 – 187.
20. Кабаченко Д.В. Управління інноваційним потенціалом і його вплив на результати господарської діяльності підприємства. Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". 2018. №12. URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2018-12-4524>
21. Івахів Ю.О., Романів С.Р. Аналіз фінансового стану підприємства , питання ліквідності. Фінанси, облік і аудит. 2013. №. 2. С. 198–204. URL:
<http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/3758/1/Ivakhiv.pdf>
22. Правдюк Н.Л. Обліково-аналітичне забезпечення управління рентабельністю операційної діяльності підприємства. 2018. С.65-67.
23. Пігуль Н.Г., Бочкарьова Т.О., Кулинич Р.О. Показники рентабельності підприємств різних галузей України та шляхи підвищення їх рівня. 2013. №3. С. 282-285.

- 24.Звіт про управління ТОВ "Байєр". 2020р. URL:
<https://www.bayer.com/sites/default/files/20212906%20Bayer-LTD-report-2020%20SO%20V2.pdf>
- 25.Кіпіоро І. М. Роль інновацій як стратегічного елементу інвестиційної діяльності промислових підприємств: КНТУ, 2013. Вип. 23. 430 с.
- 26.Дорохов О.В. Нечітко-множинний SWOT-аналіз діяльності оптового фармацевтичного підприємства . зб. наук. праць. 2008. С. 160–163.
- 27.Воляник Г. М. Контролінг у системі управління підприємством . Науковий вісник НЛТУ України. 2009. С.151-158.
- 28.Прискорення впровадження інновацій у фармацевтиці 2024 URL:
<https://vir.com.vn/bayer-accelerates-innovation-in-pharmaceuticals-100757.html>
29. Ярославський А. О. Економічна ефективність діяльності підприємства. 2018 URL: http://www.visnykeconom.uzhnu.uz.ua/archive/20_3_2018ua/38.pdf.
- 30.Поліщук О.С Управління фінансами підприємств. Науково-технічна конференція факультету менеджменту та інформаційної безпеки. 2022. URL:
<https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2022/paper/view/15402>
- 31.Руда Л.П., Поліщук О.С Економічна безпека підприємства як основа антикризового управління. 2023. URL:
<https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2023/paper/view/17530/14610>

Додаток А
ПРОТОКОЛ
ПЕРЕВІРКИ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ
РОБОТИ НА НАЯВНІСТЬ ТЕКСТОВИХ
ЗАПОЗИЧЕНЬ

Назва роботи: управління інноваційною діяльністю фармацевтичного підприємства (на прикладі товариства з обмеженою відповідальністю «БАЙЄР»)

Тип роботи: БКР

(БДР, МКР)

Підрозділ кафедра фінансів та інноваційного менеджменту
(кафедра, факультет)

Показники звіту подібності Unichesk

Оригінальність 76,5% Схожість 23,5%

Аналіз звіту подібності (відмітити потрібне):

1. Запозичення, виявлені у роботі, оформлені коректно і не містять ознак плагіату.
2. Виявлені у роботі запозичення не мають ознак плагіату, але їх надмірна кількість викликає сумніви щодо цінності роботи і відсутності самостійності її виконання автором. Роботу направити на розгляд експертної комісії кафедри.
3. Виявлені у роботі запозичення є недобросовісними і мають ознаки плагіату та/або в ній містяться навмисні спотворення тексту, що вказують на спроби приховування недобросовісних запозичень.

Особа, відповідальна за перевірку _____
(підпис)

Зянько В.В
(прізвище, ініціали)

Ознайомлені з повним звітом подібності, який був згенерований системою Unichesk щодо роботи.

Автор роботи _____
(підпис)

Данильченко О.С
(прізвище, ініціали)

Керівник роботи _____
(підпис)

Зянько В.В
(прізвище, ініціали)

Ілюстративний матеріал

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ
ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА
(на прикладі товариства з обмеженою відповідальністю «БАЙЄР»)

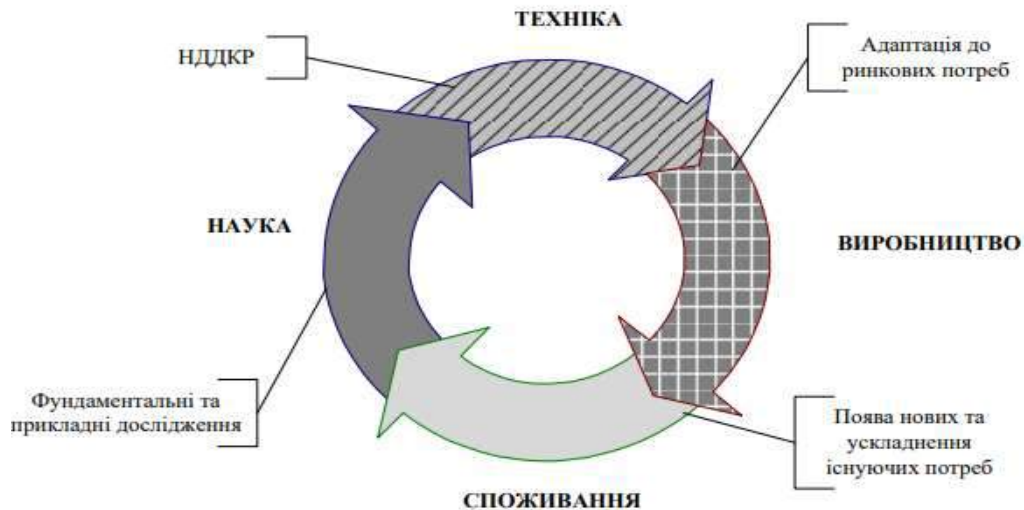


Рисунок 1.1 - Схема інноваційного процесу

Таблиця 2.1 – Основні фінансово-економічні показники діяльності підприємства ТОВ "Байєр"

Показники	2023 рік	2022 рік	Відхилення	
			абсолютне	відносне
1. Чистий дохід від реалізації	8 514 793	7209812,00	1 304 981	18,10
2. Собівартість реалізованої продукції	6 529 655	5792678,00	736 977	12,72
3. Валовий прибуток	1 985 138	1417134,00	568 004	40,08
4. Фінансовий результат від операційної діяльності	602 890	40996,00	561 894	1370,61
5. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	622 678	479522,00	143 156	29,85
6. Чистий прибуток	485 534	472646,00	12 888	2,73
7. Валюта балансу	14 680 791	13550327,00	1 130 464	8,34
8. Власний капітал	13 445 973	12960439,00	485 534	3,75
9. Залучений капітал	1 234 818	589 888	644 930	109,33
10. Необоротні активи	9 751 773	9712979,00	38 794	0,40
11. Оборотні активи	4 929 018	3837348,00	1 091 670	28,45

Таблиця 2.2 - Аналіз складу, структури та динаміки власного капіталу підприємства „Байер”, тис. грн

Показники	Базовий рік		Звітний рік		Відхилення		
	тис. грн	%	тис. грн.	%	абсолютне, тис. грн	темп приросту, %	зміна пито мої ваги
1	2	3	4	5	р.4 - р.2	$p.4/p.2*100 - 100$	р.5 - р.3
Зареєстрований (пайовий) капітал	9720133	75,00	9720133	72,29	0	0	-2,71
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	3240306	25,00	3725840	27,71	485534	14,98	2,71
Власний капітал, всього	12960439	100	13445973	100	485534	3,75	0

Таблиця 2.3 – Фінансові результати діяльності підприємства

Показник	Значення, тис. Грн		Зміна значень звітнього року	
	2022	2023	Абсолютна, тис. грн	Темп приросту, %
Фінансовий результат від основної операційної діяльності	1 417 134	1 985 138	568 004	40,08
Фінансовий результат від операційної діяльності	37 006	95 804	58 798	158,89
Фінансовий результат від участі в капіталі	0	0	0	0,00
Фінансовий результат від фінансової діяльності	40 996	602 890	561 894	1370,61
Фінансовий результат від іншої звичайної діяльності	541 080	64 103	-476 977	-88,15
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	479 522	622 678	143 156	29,85

Таблиця 2.4 – Аналіз показників ефективності використання власного капіталу підприємства «Байер»

Показник	Нормативне значення	Базовий рік	Звітний рік	Відхилення
I. Вхідні дані, тис. грн.				
1. Валюта балансу	-	13550327	14680791	1130464
2. Власний капітал	-	12 960 439	13 445 973	485534
3. Залучений капітал	-	589 888	1 234 818	644930
4. Необоротні активи	-	9 712 979	9 751 773	38794
5. Чистий дохід (виручка) від реалізації	-	7 209 812	8 514 793	1304981
6. Валовий прибуток	-	1 417 134	1 985 138	568004
7. Чистий прибуток	-	472 646	485 534	12888
II. Розрахункові дані				
8. Коефіцієнт фінансової незалежності (ст. 2 / ст. 1)	зростання	0,96	0,92	-0,04
9. Коефіцієнт фінансової залежності (ст. 3 / ст. 1)	зменшення	0,04	0,08	0,04
10. Коефіцієнт фінансової стабільності (ст. 2 / ст. 3)	понад 1	21,97	10,89	-11,08
11. Коефіцієнт фінансового ризику (ст. 3 / ст. 2)	зменшення	0,05	0,09	0,05
12. Індекс постійного активу (ст. 4 / ст. 2)	зменшення	0,75	0,73	-0,02
13. Коефіцієнт оборотності власного капіталу (ст. 5 / ст. 2)	збільшення	0,56	0,63	0,08
14. Рентабельність власного капіталу (за валовим прибутком) (ст. 6 / ст. 2)	збільшення	0,11	0,15	0,04
15. Рентабельність власного капіталу (за чистим прибутком) (ст. 7 / ст. 2)	збільшення	0,04	0,04	0,00
16. Період окупності власного капіталу (ст. 2 / ст. 7)	зменшення	27,42	27,69	0,27
17. Рентабельність власного капіталу за моделлю Du Pont (ст. 17.1 * ст. 17.2 * ст. 17.3), в тому числі:		0,04	0,04	0,00
17.1. Рентабельність продаж (ст. 7 / ст. 5)	збільшення	0,07	0,06	-0,01
17.2. Коефіцієнт оборотності активів (ст. 5 / ст. 1)	збільшення	0,53	0,58	0,05
17.3. Фінансовий важіль (ст. 1 / ст. 2)	зменшення	1,05	1,09	0,05

Таблиця 2.5 – Вихідні дані для проведення факторного аналізу чистого прибутку

Показник	Значення		Зміна значень
	2022	2023	
1. Чистий прибуток (ЧП), тис. Грн	472 646	485 534	12 888
2. Чистий дохід від реалізації продукції (ЧД), тис. Грн	7 209 812	8 514 793	1304981
3. Середньорічні залишки активів (А), тис. Грн	3693156	4383183	690027
4. Середньорічні залишки власного капіталу (ВК), тис. Грн	12724116	13203206	479090
5. Оборотність активів (КобА), оборотів (ряд. 2 / ряд. 3)	1,95	1,94	-0,0096
6. Мультиплікатор капіталу (Мк) (ряд. 3 / ряд. 4)	0,29	0,33	0,0417
7. Чиста рентабельність (Рчиста) (ряд. 1 / ряд. 2)	0,07	0,06	-0,0085

Таблиця 2.6- Сильні та слабкі сторони ТОВ «Байер»

Сфера діяльності	Сильна сторона	Слабка сторона
Маркетинг	Декілька цільових ринків	Невелика ринкова частка
	Високий рівень сервісного обслуговування	Неефективна система просування
	Висока якість товарів	Різний сегмент ринку
Виробництво	Матеріально-технічна забезпеченість	Значні витрати на виробництво
Фінанси	Наявність власного капіталу	Залежність від валютних коливань
	Висока рентабельність	У короткостроковому періоді акції холдингу показують негативне зростання
	Фінансова стабільність	
	Значна частка іноземних інвестицій	Високі загальні витрати
Організація	Ефективна структура управління	Короткострокові перспективи розвитку

Таблиця 2.7 Матриця SWOT- аналізу для підприємства ТОВ «Байер»

SWOT-аналіз	Можливості 1) Поява Bayer на NYSE відкрила доступ до додаткового капіталу, до американського ринку капіталу. 2) Реорганізації у холдингу. 3) Купівля деяких компаній (зокрема Aventis CropScience) посилює позиції холдингу у виділених сферах діяльності. 4) Розвиток співробітництва з покупцями та перетворення їх на партнерів. 5) Знаходження партнерів щодо досліджень. 6) Формування консорціумів та альянсів.	Загрози 1) Невизначеність результатів процесу досліджень та знаходження областей застосування розробок. Ризик інновацій. 2) Погіршення іміджу компанії. 3) Інтенсивна конкуренція на деяких ринках. 4) Необхідність скорочення витрат шляхом звільнення працівників завдає шкоди корпоративному духу. 5) Промислове шпигунство.
Сильні сторони 1) Традиція інновацій; 2) Економія на масштабі. 3) Різноманітність ринків 4) Сильні позиції "вдома" - у Німеччині 5) Розвинена система зворотного зв'язку із споживачами. 6) Репутація виробника якісних продуктів. 7) висока відповідність екологічним вимогам.	1. Вкласти додатковий капітал (Nyse) у розвиток інновацій. 2. Виходячи з економії на масштабі, можливе придбання деяких компаній (зокрема, Aventis CropScience) на заощаджені кошти. 3. Провести плановані реорганізації в холдингу на основі сильних позицій «вдома» в Німеччині, що дозволить знизити негативний вплив у разі невдач.	1. Загроза промислового шпигунства ліквідується за рахунок традицій в інноваціях (постійна зміна, «злив» хибної інформації, система охорони секретної інформації) 2. Усунення загрози погіршення іміджу на основі репутації виробника якісної та екологічної продукції: створення оперативної команди з-поміж співробітників на випадок екстреної ситуації (усунення негативних чуток); збори прес-конференції; налагодження зв'язків із ЗМІ; контроль якості кожному етапі.
Слабкі сторони 1) Залежність збуту від кон'юнктури інших галузей (авіаційної, електронної) і країнах. 2) У короткостроковому періоді акції холдингу показують негативне зростання вартості. 3) Недостатньо точний механізм розрахунку ризиків для фармацевтичної сфери.	1. Укладання договорів із клієнтами на довгострокову співпрацю використовуючи розвинену систему зворотного зв'язку (система знижок, бонусів). 2. Знаходження партнерів на основі: репутації виробника якісних продуктів (PR-акції, статті в газеті, зняття фільму про компанію, іміджевий захід); відповідності екологічним вимогам.	1. Виходячи з економії на масштабі, компанія може використовувати заощаджені кошти для ліквідації загрози – інтенсивна конкуренція на деяких ринках. (Цінові війни, реклама на TV). 2. Впровадження інновацій, нових технологій; відхід з ринку, якщо неможливо досягти відповідності – ринок не привабливий).

Напрямок фактора	Назва ключового фактору успіху
Технологія	можливість інновацій можливість розроблення нових товарів
Виробництво	висока якість продукції доступ до кваліфікованої робочої сили висока продуктивність праці
Реалізація продукції	низькі витрати реалізації швидка доставка
Маркетинг	наявність гарантій
Професійні навички	ступінь володіння технологією здатність швидкого переходу від розроблення до виробництва

Рисунок 2.1 Ключові фактори успіху підприємства ТОВ «Байер»

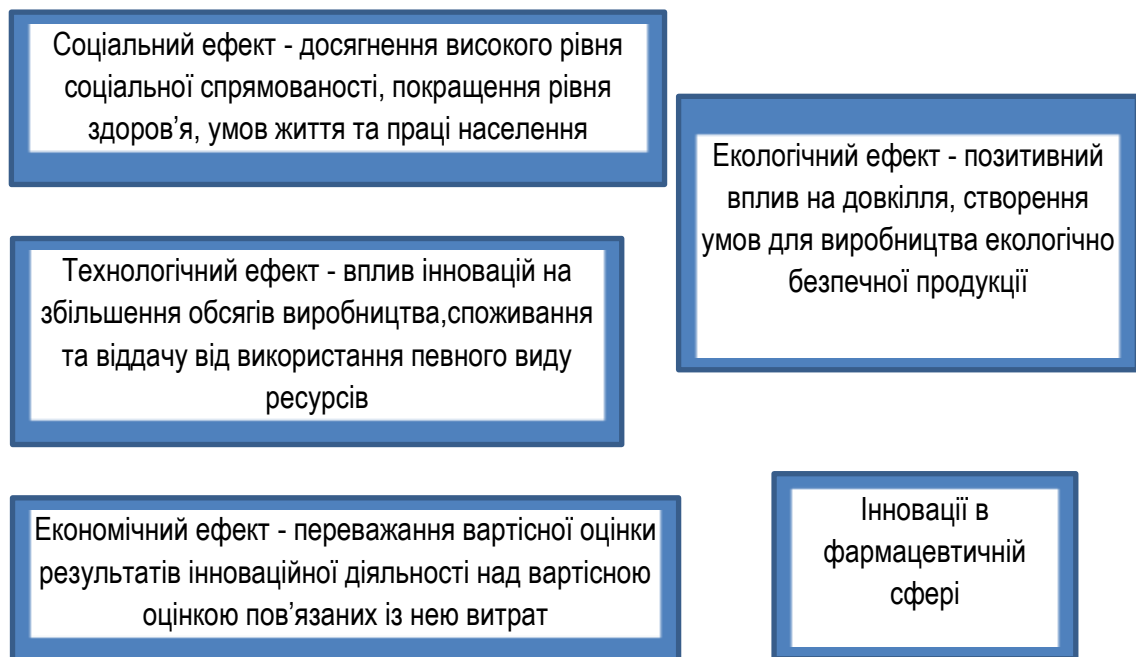


Рисунок 3.1- Впровадження інновацій в фармацевтичній сфері

Таблиця 3.1- Кошторис витрат на підвищення кваліфікації

Перелік затрат	Тренінги з підвищення кваліфікації в офісі ТОВ «Байєр»	Курси з маркетингу online	Підвищення кваліфікації в офлайн школах маркетингу
Оплата навчання	1500	2400	2800
Проживання	0	0	1200
Проїзд	0	0	300
Добові витрати	200	150	500
Непередбачувані витрати	0	100	200
Всього	1700	2650	5000

Таблиця 3.2- Розрахунок рівня продуктивності праці працівників

Виручка від реалізації до підвищення кваліфікації, грн	Продуктивність праці до підвищення кваліфікації, грн/ос	Виручка від реалізації після підвищення кваліфікації, грн	Продуктивність праці до підвищення кваліфікації, грн/ос	Витрати на підвищення кваліфікації, грн
1	2	3	4	5
485 534	28,5	582640,8	34,2	1700
				2650
				5000