

2. Оцінка ефективності коригування методу проводиться за допомогою «Механізму оцінки й реалізації процесів управління відновленням і розвитком конкурентоспроможності підприємницьких структур агробізнесу на основі інновацій, людиноцентризму й логістики».

3. Ефективність впровадження інновацій оцінюється за допомогою показника зі складовими: стан конкурентоспроможності, рівень конкурентної стійкості.

4. Ефективною вважається інновація, якщо вона відновлює стан конкурентоспроможності й підвищує рівень конкурентної стійкості агробізнесу.

5. Перспективними сферами застосування інновацій в умовах глобальної кризи є формування певних структур управління виробничою діяльністю (економно-, якісно-, диференційно дисипативна).

## **2.5. Капіталізація вартісної оцінки виключного права інноваційних технологій на стадії НДДКР**

Зміцнення в Україні ринкових відносин призвело до досить інтенсивного розвитку вітчизняного ринку інтелектуальної власності. В даний час широко практикуються не тільки покупка-продаж об'єктів інтелектуальної власності, передача прав на їх тимчасове використання (ліцензії, патенти), але і вкладення цього специфічного капіталу в статутний фонд комерційних організацій, використання результатів інтелектуальної праці як активу підприємства, інструменту конкурентної боротьби і правового засобу захисту від недобросовісних конкурентів [1, 2].

Використання об'єктів інтелектуальної власності в якості інтелектуального капіталу дозволяє комерційним організаціям підвищити капіталізацію без відволікання грошових коштів, забезпечує доступ до банківських кредитів і інвестицій, так як майнові права інтелектуальної власності можна використовувати нарівні з іншими видами майна в якості застави при отриманні кредиту [3]. Використання інтелектуальної власності в господарській діяльності комерційної організації в якості активів і майна дозволяє документально підтвердити права власності на ці об'єкти; отримувати додаткові доходи при використанні результатів інтелектуальної праці в діяльності підприємства, а також від надання прав на використання об'єктів інтелектуальної власності іншим особам; обґрунтовано регулювати розцінки на продукцію наукової та інноваційної діяльності в залежності від обсягу переданих і використовуваних прав інтелектуальної власності.

При цьому в переважній більшості випадків гостро постає проблема визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності. Останнім часом ця

проблема стає актуальною для страхових компаній, інноваційних банків і інвестиційних фондів. Особливо важлива обґрунтована оцінка об'єктів інтелектуальної власності при використанні прав інтелектуальної власності в якості застави [4].

Застосування сучасних методик їх оцінки дозволяє знизити ризик кредитування, отримати реальний доступ до кредитних ресурсів і тим самим прискорити впровадження нових технологій малими інноваційними та науково-виробничими компаніями, єдиним капіталом яких часом є інтелектуальна власність [5, 6].

Бізнес в сфері оціночної діяльності пов'язаний з кількісними оцінками вартості. Коли ми ставимо запитання про вартість того чи іншого, ми прагнемо отримати відповідь у формі числа, тобто скільки-то гривень, доларів, євро, їн або інших грошових одиниць. Це вірно, якщо предмет нашої уваги - це творить багатство обладнання. Наприклад, верстат, невловимий генератор багатства, патент на ліки з доведеною терапевтичною цінністю або предмет, який доставляє естетичне задоволення, що не має комерційної корисності, наприклад, прекрасна живопис. Все це може (і так регулярно і відбувається) оцінюватися в грошовому вираженні. Навіть вартість людського життя оцінюється звичайним порядком в юридичних випадках, пов'язаних зі шкодою і смертю в результаті протиправних дій [7].

Дослідження присвячено вирішенню наукового та прикладного завдання розроблення теоретико-методичних і прикладних засад оцінювання вартості інноваційних технологій підприємств. Актуальність наукового дослідження обумовлена істотними темпами інтелектуалізації сучасних інноваційних технологій та зростанням рівня складності запитів ринку щодо їх оцінювання.

Актуальність дослідження зумовлена не тільки відсутністю ефективної практики управління інтелектуальною власністю, а й прогалинами в науковому описі процесів управління інтелектуальною власністю на промислових підприємствах. У науковій літературі та нормативних документах широко розглядаються питання формування і розвитку ефективності виробничо-комерційної діяльності, однак процеси управління інтелектуальною власністю на підприємствах залишаються досі неосвітленим.

Питання управління інтелектуальною власністю в інноваційному розвитку та встановлення вартісної оцінки інтелектуальних інновацій розкриті в працях Погорєлова М.І. [1, 2], Селивестрова Д.А. [4], Ткачовой Н.П. [8], Мікеріна Г.І. [9], Гончаровой Н.П. [10], Коціскі Д. [11, 12], Старостіной А.О. [13]. Системи управління інтелектуальною власністю описані в роботах Нагі С. [14-16], Товажнянського В.Л. [17], Максименко Я.А. [18], Гармаша С.В. [19], Марчук Л.С. [20].

Проблеми комерціалізації інтелектуальної власності та інтелектуального капіталу досліджували вітчизняні вчені Кобелева Т.О. [21, 22], Косенко О.П. [23], Гладенко І.В. [24], Маслак М.В. [25]. Питанням оцінки вартості інтелектуальної власності і нематеріальних активів присвячені праці Косенко А.В. [26], Романчик Т.В. [27-28], Безпрозванного О.В. [29] та ін.

У названих роботах не розглядається проблема побудови процесу управління інтелектуальною власністю на українських промислових підприємствах, а також питання формування і актуалізації чинних галузевих систем управління охоронними результатами інтелектуальної діяльності (систем державних корпорацій).

Теоретичні та практичні аспекти формування та сталого інноваційного розвитку промислових підприємств і оцінки ефективності результатів інноваційної діяльності можна знайти в багатьох працях вітчизняних та зарубіжних вчених, однак і в цих працях питання функціонування промислових підприємств з точки зору управління інтелектуальною власністю та сталого інноваційного розвитку розглядаються не в достатній мірі.

Метою даного дослідження є всебічний розгляд зв'язку між НДДКР і акціонерної вартістю, і - в процесі цього розгляду - створення спільної мови і набору аналітичних інструментів, які люди бізнесу, науковці та інженери зможуть використовувати при спільному плануванні нової інноваційної технології і проектів НДДКР.

Вартість технології і НДДКР також може коливатися в досить широких межах. Бути здатними кількісно визначити вартість проектів в сфері технології і НДДКР - навіть на стадії конструкторських робіт - важливо для безлічі людей: бухгалтерів, осіб, які виступають покупцями і продавцями в ліцензійних угодах, інвесторів, власників патентів, фінансових менеджерів і відповідальних керівників, які приймають рішення.

В останні два-три десятиліття зростає визнання того, що цінність бізнесу не може бути визначена без визнання вартості його інноваційної технології, що представляє собою закінчений результат науково-технічної діяльності. У багатьох галузях - від фармацевтичної промисловості до розробки програмного забезпечення власна інноваційна технологія стала найбільшим активом фірми.

У той же час люди, які розробляють інноваційну технологію, у все більшій мірі усвідомлюють, що вони повинні розраховувати майбутню вартість результатів своєї праці, якщо - для перетворення своїх пропозицій до програм НДДКР (R & D) - вони повинні купувати необхідні ресурси. Широко поширений і протилежний погляд: ніхто не може кількісно виразити зв'язок між технологічними дослідженнями і комерційної віддачею; інновація пов'язана з багатьма факторами, що знаходять поза сферою самих досліджень.

Однак, багато хто з зв'язків між інноваційною технологією, комерцією і дослідженнями вже зрозумілі, віддача величезна, і деякі організації послідовно здійснюють процес інновацій краще за інших. І хоча ці зв'язки складні, а події можуть бути в своїй основі хаотичними, настільки ж вірно і те, що окремі особи, інститути і ринки зазвичай діють раціонально. У цьому сенсі ринки технологій на кшталт фінансових ринків, і будь-які зусилля зрозуміти їх динаміку - приносять користь.

Встановлення внутрішньо властивою вартості будь-якої цінної папери (акції) - важко, проте оцінка вартості інноваційної технології - ще важче. Технологія може існувати як інтелектуальна власність, і навіть - бути невидимою в балансі підприємства; вона може бути закладена в фізичних активах, які оцінюються на основі історичних витрат і не відображають потенціал техніки, що створює багатство.

Фундаментальна точка зору полягає в тому, що управління (менеджмент) на основі вартості веде до прийняття ефективних рішень. Однак управління на основі вартості - це не просто система менеджменту, а склад мислення. Воно виходить із спостережуваних фактів, що показують, що капітал переміщається туди, де він може принести найбільший дохід, а при забезпеченні доходу акціонерам - вигоду отримують і всі інші, що мають інтереси в цьому бізнесі (працівники, федеральні і місцеві влади і т.д.).

Інші показники якості бізнесу, такі, як зростання прибутку або віддача інвестицій, заводять в фінансові тупики, якщо вони не супроводжуються творенням вартості. Зосередження уваги на творенні вартості також забезпечує чіткий і зрозумілий словник для корпоративних повідомлень.

При наявності цих передумов і того факту, що переклад науки на мову комерційно життєздатною технології - особливо ризикована справа, дане дослідження не передбачає описати конкретний набір управлінських методів, для того щоб зробити важкий, по своїй суті, процес - простим, надійним і ефективним. Його мета - служити саме путівником в аналізі технологічних та фінансових сил, для того щоб вони могли стати більш цінними вкладниками своїх організацій і сприяли більшій успішності в цьому процесі.

Вузько бухгалтерський підхід до оцінки технології, який оперує тільки з цифрами, на наш погляд, приречений на провал. У реальному світі оцінка вартості - це суміш проблем м'якої організації, складних стратегічних питань і аналітичної методології дисконтованого грошового потоку. Аналітично отримані оцінки не є остаточними. Як прогнозу оцінка, виражена одним єдиним числом, завжди буде невірна. Вартісна оцінка, яка, в кінцевому рахунку, буде мати економічне значення, встановлюється або на ринку, в результаті

переговорів між двома сторонами, або на аукціоні. Кожна з протиборчих сторін бачить вартість через різну комбінацію лінз.

На ринку технологій діапазон, який визначається фінансовими критеріями, також є корисною відправною точкою як для продавців, так і для покупців. І знову, вартість технології може бути набагато вище для стратегічних інвесторів, ніж для фінансових інвесторів. Одна технологія з історичними витратами (витратами на її створення) трохи більше 20 млн.дол. з точки зору фінансового покупця оцінювалася в 60-90 дол., а в конкретній ситуації продана була за 150 млн.дол., коли в торги вступили два в достатній мірі підготовлених стратегічних покупця [9].

Економічна додана вартість або економічний прибуток є варіації економічного ефекту, - показника, який пояснювався в наукових дослідженнях кілька десятиліть тому. На сьогодні цей підхід вже не є прогресивним і потребує детального вдосконалення.

Пропонується концепція, згідно з якою в ринковій економіці, яка заснована на вартості, дослідне підприємство існує заради того, щоб створювати сприятливі можливості і забезпечувати економічне зростання підприємства. Чиста вартість сприятливих можливостей економічно визначається, як здатність забезпечити дохід, більший, ніж витрати на капітал, тобто здатність, яка, в респі-решт, повинна оцінюватися інвесторами в фінансових термінах.

У запропонованій моделі корпоративна вартість виводиться з чотирьох елементів підприємства: його операцій або підрозділів бізнесу, її фінансової структури (активів і зобов'язань), його менеджменту і його сприятливих можливостей. В тій чи іншій мірі всі ці речі можна продати, видалити або придбати, часто незалежно один від одного.

1. Виробничі операції або підрозділу (бізнеси) підприємства повинні мати певну самостійність, незалежність.

2. Фінансова структура (активи і зобов'язання) підприємства.

3. Менеджмент підприємства.

4. Сприятливі можливості підприємства.

Незалежність (перший фактор) виробничих операцій компанії від її фінансової структури (другого фактора) - зараз широко визнається наукою про оцінку вартості. Найбільш загальноприйняті підходи до оцінки дозволяють визначати вартості операційних бізнесів, ґрунтуючись на їх доходи або грошових потоках, віднімати зобов'язання і додавати назад вартість будь-яких не операційних активів. Цей підхід, який є чисто фінансовою моделлю, використовується для всіх видів злиттів, поглинань, викупів з використанням кредиту та інших форм фінансової реструктуризації. Наприклад, навіть якщо підприємство зазнало удару в зв'язку з необхідністю виплати компенсації в 2

млрд. Доларів за завдані збитки, вартість операційних активів не змінюється - лише його власники позбавляються двох млрд. Доларів. Таке підприємство може бути юридично банкрутом і все ж мати здорові операційні бізнеси, які будуть продовжувати своє успішне існування при нових власниках. Для людей, зайнятих операційною діяльністю, багаті нові власники куди краще, ніж ті, які не можуть зібрати капітал, необхідний для підтримки зростання.

Менеджмент (третій фактор, а тут мова йде, перш за все, про корпоративний менеджмент) - це більш складний випадок. Незадоволені акціонери, як годиться, звільняють виконавчих директорів, яких вони сприймають як руйнівників вартості, і найчастіше за ними незабаром йде і команда менеджерів вищої ланки.

Сприятлива можливість (четвертий фактор) може визначатися стратегічно або економічно. Звичайна економічна модель підприємства стверджує, що вартість повинна ґрунтуватися на його грошових потоках плюс чиста приведена вартість його сприятливих можливостей. Остання визначається вузько, як здатність забезпечити дохід, більший, ніж витрати на капітал, тобто витрати залучення капіталу. В стратегічних термінах сприятливою можливістю може бути здатність захопити або монополізувати ринок, яка врешті-решт, повинна оцінюватися інвесторами в фінансових термінах.

При цьому зауважимо, що НДДКР - це спосіб конвертації грошових коштів в сприятливу можливість. Продуктивні НДДКР створюють можливості вибору для зростання прибутковості і розміру підприємства. Є сенс розглянути випадок, коли у когось багато грошей і мало сприятливих можливостей, хоча це слід оцінювати в порівнянні з іншими альтернативами щодо грошей, наприклад, з викупом власних акцій або з поглинаннями. І навпаки, якщо мало грошей і багато сприятливих можливостей, як, наприклад, в разі починаючої компанії в сфері біотехнології, то, може бути, має сенс продати якусь вашу сприятливу можливість комусь, хто знаходиться в протилежній ситуації, наприклад, володіє великими грошовими коштами фармацевтичної компанії, пакет НДДКР якої порожній.

Між іншим, сенсу тримати цінні результати досліджень в секреті в стінах підприємства не більше, ніж велику суму грошових коштів на балансі. Невикористані активи виду НДДКР слід передати на умовах ліцензії або продати на ринку сприятливих можливостей покупця [9].

На ринку, заснованому на вартості, дослідне підприємство існує заради того, щоб створювати сприятливі можливості і забезпечувати економічне зростання. Ринкові сили забезпечують те, що дослідження і дослідники мігрують туди, де сприятливі можливості є найкращими. В комерції конкуренція - це в значній мірі конкуренція за цінні ідеї. Минулий (двадцятий) століття показав, що дослідне підприємство зіграло певну роль в цій конкуренції і продовжує

процвітати навіть тоді, коли перетворюються інституційні структури, в яких вона здійснюється.

У багатьох сучасних економічних дослідженнях відзначається, що в інформаційний вік все більша частка економічної вартості підприємства пов'язана з нематеріальними активами, причому найбільш важливою їх складовою є інтелектуальна власність.

Інтелектуальна власність промислового підприємства приймає безліч форм. Основні з них покупця [9]:

- ідентифікуються види інтелектуальної власності, такі, як товарні знаки, патенти і авторські права, а також в меншій мірі піддаються ідентифікації види: знання про клієнтів, про технології, про те, як працює галузь, про процеси виробництва високоякісних продуктів;

- інформація в письмовому вигляді: доповіді, робочі зошити, креслення підручники, меморандуми (службові записки), комп'ютерні програми і т.д.

Кожен з цих видів є потенційно цінним, про що свідчить існування угод про збереження працівниками конфіденційності, про відмову від конкуренції і про жорстокі юридичних битвах в зв'язку з порушеннями прав на патенти і товарні знаки, а також з приводу прав колишніх працівників.

Інтелектуальна власність в технологічному сенсі - щодо більш вузький предмет, характеристики якого заслуговують лише короткого огляду. Роботодавець часто наймає дослідника або інженера частково для того, щоб отримати конкретні знання, які працівник придбав завдяки своїй освіті або досвіду. Наприклад, недавно найнятий інженер може бути фахівцем з виробництва певної продукції (або послуг) з використанням технічних рішень, втілених в деякому виробі, яким може бути верстат, транспортний засіб або фен для сушіння волосся.

У певному сенсі працівник здає напрокат свій досвід і знання за заробітну плату, яка відображає вартість його навичок на ринку. Цей тип інтелектуальної власності часто називають фундаментальною технологією. У міру того, як люди проходять навчання на робочому місці, їх фундаментальні знання і досвід, і ця частка інтелектуального капіталу компанії будуть зростати. Крім того, підприємство отримає технологію переднього плану. Ця технологія буде власністю фірми.

Припустимо, що інженер розробляє метод дії виробу зі швидкістю на 50% швидше, ніж у конкурента. Це збільшує продуктивність капіталу підприємства і дає велику перевагу у виготовленні продукції. Зазвичай інтелектуальна власність буде відображена в робочих зошитах інженера, може бути переведена на мову креслень і втілена в фізичних модифікаціях деякого виробу. Вона буде поділятися з деякими іншими працівниками фірми.

Тепер підприємство буде мати вибір, як воно буде надходити з цієї інтелектуальною власністю. Вона може запатентувати це нове рішення або вважати його виробничим секретом. Патентування може не допустити використання іншими, можливо, даючи патентовласникові конкурентну перевагу. Або ж власник патенту може надати ліцензію на цей виріб виключно провідному виробнику виробу або надати її без винятку всім бажаючим.

Інший варіант, вважати винахід виробничим секретом, може бути допустимим, якщо кілька осіб з боку відвідують виробничі об'єкти компанії. Можна обмежити надання знань про винахід на основі принципу «необхідно знати», знизивши ймовірність того, що станеться витік секрету через колишніх працівників. Сам пристрій може бути приховано в «чорному ящику», далеко від очей ремонтників, представників організації з технічного обслуговування та інших.

Оцінка цієї інтелектуальної власності на ринку буде в принципі простий. Припустимо, що підприємство до винаходу способу підвищення продуктивності мала 10 виробів. 50-відсоткове підвищення продуктивності рівноцінно щонайменше 5 виробам за вирахуванням витрат на модифікацію. Його потенційна цінність може бути і вище, якщо у підприємства є привабливий варіант розширення свого бізнесу з використанням нового виробу, ґрунтуючись на новому конкурентну перевагу.

У разі ліцензування ринкова вартість винаходу буде рівною дисконтованого грошового потоку всіх передбачуваних роялті за час дії патенту, тобто розрахунок зовсім інший. Тим не менш, не слід подвоювати рахунок. Переваги винаходу - в продуктивності. Переваги в продуктивності не будуть стійкими, якщо не брати до уваги короткого періоду часу лідерства, так як потім конкуренти почнуть експлуатувати ліцензовану технологію.

Фактично прийняте рішення ліцензувати або не ліцензувати, буде частково залежати від використання отриманої вартісної оцінки, але також і від судження щодо того, чи можна зберегти виробничий секрет, винайдуть чи конкуренти (або, що гірше, запатентують) щось схоже і чи буде патент наданий і чи буде він забезпечений правовою санкцією.

Проте, бухгалтерський облік для цієї інтелектуальної власності та її вартісна оцінка - це два різних питання. У більшості компаній час, витрачений інженером і його партнерами при розробці Вироби і забезпечення патенту, буде віднесено на витрати (а не на інвестиції в активи). Отже, бухгалтерська вартість буде дорівнює нулю. У бухгалтерських книгах компанії патенти зазвичай не показуються як активи. Реальна вартість активу може з'явитися, якщо сам бізнес (з використанням нового Вироби) повинен бути проданий. Підвищена



продуктивність створить премію при покупці, і ця премія буде враховуватися покупцем або як гудвіл, або як патент, а продавцем - як дохід.

У концептуальному плані альтернативою нульовий оцінці вартості є капіталізація НДДКР, точно так же, як праця, витрачена при спорудженні фізичного виробничого об'єкта, являє собою частину капітальних інвестицій.

В принципі, менеджмент міг би визначити інвестиційний проект для підвищення продуктивності виробу і віднести на цей проект витрачені час інженера і матеріали. При цьому підході проект буде вважатися інвестицією, точно так же, як спорудження виробничого об'єкта. Ця сума могла б потім бути амортизована за термін служби технології, яким міг би бути термін патенту. Бухгалтерська вартість активу ґрунтувалася б чисто на витратах (визнаних витратами), що все ще не відображало б реальну ринкову вартість технології. Наведений вище приклад ілюструє, чому оцінка вартості технології може бути зроблена тільки в рамках конкретної ситуації бізнесу.

У наведеному вище випадку в число ситуаційних чинників, які визначатимуть рішення компанії з приводу того, чи буде найвища вартість отримана завдяки ліцензуванню або встановлення режиму збереження виробничого секрету, можуть входити:

1. Скільки виробів має підприємство?
2. Чи є сприятливі можливості для розширення бізнесу?
3. Чи є підприємство великим або дрібним по відношенню до конкурентів?
4. Чи може технологія здійснюватися на обладнанні конкурента?
5. Чи є достатня ймовірність правового забезпечення патенту?

За даних обставин це рішення може бути нескладним або ж воно може вимагати або втягнути в аналіз проєктировок альтернативних сценаріїв з використанням відомих фактів, розумних припущень, а можливо, навіть розрахункових значень ймовірностей. Більш того, підприємство може вирішити не брати альтернативу, що дає найвище значення вартості з міркувань, пов'язаних із загальною стратегією, або в ім'я збереження і побудови цінних взаємин.

Також одним з можливих варіантів вартісної оцінки інноваційної технології є її капіталізація. Існують докази, як проти капіталізації НДДКР, так і в її користь.

У звичайній практиці капіталізація не провадиться і не узгоджується із загальноприйнятими принципами бухгалтерського обліку, які зазвичай вимагають, щоб витрати на НДДКР безпосереднього списувалися на витрати. Причиною цього є точка зору, що більшість зусиль, пов'язаних з проведенням НДДКР, дадуть занадто невизначені результати, щоб виправдати капіталізацію, і безпосереднє списання їх - це обачний курс. Проте, існують винятки, в тому

числі, капіталізація витрат на розробки по великих проектах, або капіталізація міжнародних НДДКР.

Розглянемо можливі позитивні моменти капіталізації інноваційних технологій.

На думку бухгалтерів, а також в силу положень стандартів бухгалтерського обліку, якщо проект, за яким понесені витрати, зазнає невдачі, то проблеми з бухгалтерським обліком не виникає. Але якби проект був капіталізований, його слід було б повністю списати. Якби деякі цілі проекту не були досягнуті, його слід було б списати частково. Це бухгалтерська вимога, якщо його поширити на широкий портфель проектів НДДКР, призвело б менеджерів НДДКР в нескінченні дискусії з аудитором з приводу того, які проекти і коли списувати повністю.

Такий стан могло б озброїти менеджерів інструментом, за допомогою якого здійснювалося б управління прибутком шляхом прийняття рішень про відстрочку або прискоренні часткових списань НДДКР - ситуація, яку, взагалі кажучи, не можна вітати, враховуючи значну роль дискреційного фактора (на власний розсуд) при прийнятті рішень щодо НДДКР. Про повних списаних, здійснюваних відкритими компаніями, знадобилося б повідомляти інвесторам, тим самим, надаючи конкурентам доступ до вельми цікавої інформації.

Якби НДДКР капіталізувалися, компанія не могла б списувати на витрати (тобто визнавати витратами) витрати на НДДКР в звіті про прибутки і збитки. Зазвичай законні витрати, пов'язані з бізнесом, можна використовувати для зниження оподаткованого прибутку з усіх джерел, тим самим, покращуючи грошовий потік. Більшість фінансових менеджерів вважають за краще вигоди кращого грошового потоку вигод кращої звітної величини прибутку. Проте, оскільки деякі методи оцінки ґрунтуються на грошовому потоці, а інші - на прибутку, фінансові рішення впливають на вартісну оцінку.

Для капіталізованих НДДКР відкладені податки на прибуток відображаються як актив (і до того ж - непродуктивний), оскільки повне зниження податків ще належить реалізувати.

Витрати на НДДКР з плином часу можна амортизувати. Це може і не бути настільки ж вигідним з точки зору податків, як безпосереднє визнання цих витрат витратами (їх списання витрат на витрати), проте допомагає порівняти витрати на НДДКР з доходом, який вони забезпечують.

Змішання інвестиції з витратами, ймовірно, найбільша помилка, якої припускаються керівники, займаючись НДДКР. Капіталізація витрат на них - це видимий сигнал того, що організація бачить НДДКР в якості моста в майбутнє, а не в якості центру витрат, які потрібно обмежувати або стримувати.

Бухгалтерські методи стосовно технології є неадекватними оцінці вартості. У тій мірі, в якій інвестиції змішуються з витратами, бухгалтерські показники можуть вводити менеджмент і інвесторів в оману щодо поточних і майбутніх рівнів прибутку. Бухгалтерські прибутку особливо небезпечні при виробленні суджень про малих, швидко зростаючих фірмах, які зазвичай повинні вдаватися до ненормально високим інвестицій для вирішення проблем НДДКР, розвитку ринку, навчання персоналу і здійснення стартових витрат на заводі. У міру того, як бізнес розширюється, ці витрати поширюються на більш масштабну базу, тим самим, збільшуючи прибутку. А коли зростання сповільнюється, зменшується і потреба в інфраструктурі, потрібної для підтримки зростання.

Наслідком невизнання технології в якості активу в балансі є те, що не можна визнати і феномен амортизації (знецінення) технології. А технологія дійсно реально знецінюється. Технологія знецінюється, перш за все, тому, що швидко з'являються технології, більш досконалі, і це має реальні фінансові наслідки. Однак за бухгалтерськими правилами, ви не можете амортизувати то, чого немає в ваших бухгалтерських книгах.

Для людей бізнесу ерозія прибутку - це сигнал про знецінення технології. Ринкова вартість їх акцій зменшується. Щоб запобігти цьому зниженню, в бюджетах НДДКР має враховуватися, що рівень конкурентоспроможності постійно повинен зміщуватися вгору. Підприємство має продовжувати інвестувати в НДДКР точно так же, як воно компенсує амортизацію обладнання новими інвестиціями. Це капітал для інтелектуальної підтримки (*intellectual maintenance capital*), і його підсумкове вплив може вимірюватися лише в порівнянні з тим, що буде, якщо гроші не будуть витрачені. Наприклад, для групи фірм хімічної промисловості, що випускають престижні товари, що мають бюджети НДДКР в інтервалі 4-5% річного обсягу продажів, половина цих бюджетів потрібно тільки для того, щоб утримуватися врівень. Інша ж половина вкладається в проекти, які можуть реально створювати акціонерну вартість.

До сих пір ми дивилися на передачу технології як на елемент ризику, проте, однак існує і реальний потенціал для того, щоб використовувати її для додавання вартості. Організації конкурують, і ті, які неухильно виявляються більш умілими в передачі технології, піднімуться до самого верху. Сьогодні зростає інтерес до поняття інтеграції технології - процесу, за допомогою якого досвідчені фахівці полегшують перехід, керуючи проектом протягом двох або більшого числа стадій розвитку, і гарантують, що сильні сторони організації інтегруються в передачу технології, а не додаються на кожній стадії окремо. Покращені результати впровадження продукту і знижені витрати на розробку (і те, і інше суть рушії вартості) документально підтверджені в ряді прикладів, в яких була використана інтеграція технології.

Переконаливо доведено, що технологія, як дзеркало, відображає організацію, і що кращі організації «вбудовують» свої організаційні можливості в свої продукти і свою технологію. Це майже само собою зрозуміло - щодо таких продуктів, як автомобіль «Мерседес», гамбургер «Макдональдс» або комп'ютер IBM. У кожному разі кінцевий продукт - це результат процесу розробки, який є відображенням культури здійснює його фірми. Оскільки процес і культуру нелегко імітувати, сам продукт є унікальним. Звідси випливає, що творення вартості багато в чому залежить від того, як сильні сторони організації переводяться в комерційну технологію. І навпаки, слабкі сторони готового продукту можуть бути обумовлені слабкими сторонами підприємства.

## Література

### До 2 розділу

#### До пункту 2.5.

1. Організація та управління інноваційною діяльністю: підручник / за ред. д.е.н. проф. Перерви П.Г., Погорелова М.И., Меховича С.А.- Харків : НТУ «ХП», 2008.- 1057 с.
2. Экономика и управление инновационной деятельностью: учебник / // За ред. д.е.н. проф. Перерви П.Г., Погорелова М.И., Меховича С.А. Х.: НТУ „ХПИ”, 2009.- 1203 с.
3. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена.- Ростов н/Д: Феникс, 2003. - 592 с.
4. Селиверстов Д.А. Подходы к оценке объектов интеллектуальной собственности в промышленности // Современные технологии. 2004. № 2. С.135-136
5. Перерва П.Г. Комплаенс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи. Вісник нац. техн. ун-ту "ХП" : зб. наук. пр. Сер. : Економічні науки. – Харків : НТУ "ХП", 2017. – № 24 (1246). – С. 153-158.
6. Ивлиева Н.Н., Шишляев Д.В. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. М.: Финансово-промышленная академия. – 2006, 207 с.
7. Перерва П.Г. Управління інноваційною діяльністю підприємства/ П.Г.Перерва // Маркетинг: підручник / За ред. О.А.Старостіної.- К.: Знання, 2009.- С. 461-518.
8. Ткачова Н.П., Перерва П.Г. Развитие методов анализа фактического stanu конкурентных переваг підприємства. Економіка розвитку. 2011. № 4 (60). С. 116-120.
9. Микерин Г.И. Пособие по оценке стоимости технологий (интеллектуальной собственности на основе международных стандартов).- М., 2001.- 132с.
10. Гочарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Маркетинг инновационного процесса. Учебное пособие - Киев: ВИРА-Р. 1998.- 267с.
11. Перерва П.Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т.А. Комплаенс программа промышленного предприятия.– Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. – 689 с.
12. Pererva P.G., Kocziszky György, Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.
13. Старостіна А.О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. К.: Знання, 2009. – 1070 с.
14. Перерва П.Г., Нагі С., Кобелева Т.О. Оцінка впливу інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики підприємства на рівень конкурентоспроможності // Вісник НТУ "ХП" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХП", 2018. – № 15 (1291). С. 89-94.
15. Nagy S., Sikorska M., Pererva P.G. Current evaluation of the patent with regarding the index of its questionnaire // Сучасні підходи до креативного управління економічними процесами : матеріали 9-ї Всеукр. наук.-практ. конф., 19 квітня 2018 р. – Київ : НАУ, 2018. – С. 21-22.
16. Nagy S., Pererva P. Monitoring of innovation and investment potential of industrial enterprises // Сучасні тенденції розвитку світової економіки : зб. матеріалів 10-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 18 травня 2018 р. Харків : ХНАДУ, 2018. С. 88-89.

- 17.Товажнянський В.Л., Перерва П.Г. Антикризисний моніторинг фінансово-економічних показників роботи машинобудівного підприємства. Економіка розвитку. Харків : ХНЕУ. 2010. №2 (54). С.46-50.
- 18.Pererva Petro, Maksymenko Yana, Sokol Kateryna Marketing prerequisites for entering the enterprise in the international market of information technologies// Маркетинг і цифрові технології.- Одеса, 2020.– Т.4.- №4.- С.6-12. DOI: 10.15276/mdt.4.3.2020.2
- 19.Garmash, S., Pererva, P. (2020), “New challenges of modernity for Ukrainian tourist industry (compliance program within the framework of logistics management in the conditions of crisis)”, Management and entrepreneurship: trends of development, Vol. 1, Issue 11, pp.41-52, DOI: <https://doi.org/10.26661/2522-1566/2020-1/11-03>
- 20.Марчук Л.С., Перерва П.Г. Інтелектуальний потенціал як економічна категорія // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 15 (1291). – С. 53-63.
- 21.Pererva P.G., Kobieliyeva T.O. The formation of anti-crisis program of the industrial enterprise based on innovative monitoring // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Сер. : Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПІ", 2016. – № 48 (1220). – С. 41-44.
- 22.Кобелева Т.О., Перерва П.Г. Управління маркетингом інноваційної продукції на засадах життєвого циклу товару // Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки). Збірник наукових праць. X. : НТУ «ХПІ», 2016. – № 28 (1200). – С. 26-30.
- 23.Экономическая оценка инновационного потенциала [Монографія] / П.Г. Перерва, А.П. Косенко, Д. Коциски, Д. Сакай, О.И.Маслак.- Мишкольц-Харьков : Мишк. техн.ун-т, 2009. 166с.
- 24.Гладенко І.В., Перерва П.Г. Моніторинг інноваційної діяльності: інтерпретація результатів // Маркетинг і менеджмент інновацій. №2. 2010. С.76-84.
- 25.Косенко А.В., Перерва П.Г., Кобелева Т.О., Маслак М.В. Системний підхід до дослідження цінкових, маркетингових, інвестиційних та інноваційних характеристик трансферу технологій промислової продукції / П. Г. Перерва // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 19 (1295). – С. 121-126.
- 26.Косенко А.В., Перерва П.Г., Маслак М.В., Матросова В.О., Долина І.В. Розвиток організаційно-економічного механізму управління розвитком індустрії туризму та гостинності // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки) : зб. наук. пр. Харків : НТУ "ХПІ", 2018. № 48 (1324). С. 121-127.
- 27.Романчик Т.В., Перерва П.Г. Інноваційна складова реінжинірингу у забезпеченні економічної безпеки підприємства / Реінжиніринг бізнес-процесів маркетингової сфери промислових підприємств: монографія // за заг. ред. докт. екон. наук, проф. Л.М. Таранюка. Суми: Видавець СНАУ, 2018. С.31-43.
- 28.Романчик Т.В., Перерва П.Г. Місце інноваційної складової у забезпеченні економічної безпеки підприємства // Інформація та знання в системі управління інноваційним розвитком: монографія / за заг. ред. докт. екон. наук, проф. Ю.С.Шипуліної.- – Суми : Триторія, 2018. С.301-314.
- 29.Petro Pererva, Oleg Besprozvannykh, Viktoriia Tiutlikova, Viktoriia Kovalova, Olga Kudina, Oleksandr Dorokhov 2019). Improvement of the Method for Selecting Innovation Projects on the Platform of Innovative Supermarket. TEM Journal, 8(2), 454-461.- DOI: 10.18421/TEM82-19