

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»**

Кафедра обліку і фінансів

ТЕКСТ ЛЕКЦІЙ З КУРСУ

«Аналітичне забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності»

Розробник

к.е.н. доц. Юр'єва І.А.

Харків – 2023 рік

Текст лекцій з курсу “ Аналітичне забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності ” /Уклад. І.А. Юр’єва. – Харків: НТУ “ХПІ”, 2023. – 100 с. – Укр. мовою.

Укладачі: Юр’єва Ірина Анатоліївна

Текст лекцій включає основні питання, пов'язані з теорією аналітичного забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності, з точки зору організації облікової діяльності. Навчальна дисципліна є вибірковою дисципліною у блоці гуманітарної та соціально-економічної підготовки, які викладаються бакалааврам на четвертому курсі. Вона призначена для формування у студентів теоретичних знань про зміст інноваційно-інвестиційної діяльності, нормативно-правову базу інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні, принципи, на яких базуються інноваційно-інвестиційної діяльності, структуру та показники оцінки інноваційно-інвестиційної діяльності.

УДК 340 Г85

Рецензент д.е.н., проф. Міщенко В.А.

Навчальне видання

ЗМІСТ

ВСТУП.....	
1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
1.1 Вступ до спеціальності.....	
1.2 Визначення інновацій та термінологія інноваційного процесу.....	
1.3 Методологія обліку інновацій.....	
Контрольні запитання	
Список рекомендованої літератури.....	
2 КЛАСИФІКАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ ІННОВАЦІЙНО- ІНВЕСТИЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ	
1 Структура та класифікація за типами. Стратегії віолентів, пацієнтів, коммутантів, експлерентів.....	
2 Принципи, на яких базуються в аналітичному забезпеченні інноваційно- інвестиційної діяльності.....	
Контрольні запитання	
Список рекомендованої літератури.....	
3 КЛАСИФІКАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ ІННОВАЦІЙНО- ІНВЕСТИЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ	
3.1 Структура та класифікація за типами.....	
3.2 Стратегії віолентів, пацієнтів, коммутантів, експлерентів.....	
3.3 Методичні підходи до оцінки інновацій та інноваційних витрат	
Контрольні запитання	
Список рекомендованої літератури	
4 СКЛАД ІНФОРМАЦІЇ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	
4.1 Види інформації та її призначення у сфері інвестування	
4.2 Критерії прийняття інвестиційних рішень.	
4.3 Оцінка ефективності інвестиційної стратегії	
Контрольні запитання	

Список рекомендованої літератури

5 КЛАСИФІКАЦІЯ ІНФОРМАЦІЇ, ЩО ВИКОРИСТОВУЄТЬСЯ В УПРАВЛІННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

5.2 Інформаційна система, що застосовується в управлінні інвестиційною діяльністю підприємства

5.3 Проблеми розкриття інформації щодо інвестиційної та інноваційної діяльності

Контрольні запитання

Список рекомендованої літератури

6 ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО І БІЗНЕС ПРОЦЕСИ.....

6.1 Ринок інновацій: структура та інституційне забезпечення.....

6.2 Управління інноваційними інвестиціями підприємств

6.3 Методика оцінки та обліку інновацій

Контрольні питання

Список рекомендованої літератури

7 ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО БІЗНЕСУ

7.1 Особливості венчурного бізнесу та перспективи його розвитку.....

7.2 Сучасні тенденції та пріоритети венчурного бізнесу.....

7.3 Особливості інвестування інноваційних проектів.....

Контрольні запитання.....

Список рекомендованої літератури.....

8 ІННОВАЦІЙНИЙ БІЗНЕС В УМОВАХ РИЗИКУ.....

8.1 Джерела ризиків в сфері інноваційної діяльності.....

8.2 Види ризиків венчурного інвестування.....

8.3 Основні методи венчурного інвестування.....

Контрольні запитання.....

Список рекомендованої літератури.....

9 РИНОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ: ОСОБЛИВОСТІ, ПРОБЛЕМИ, СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....

9.1 Сутнісна характеристика об'єктів інтелектуальної власності.....

9.2 Патентні угоди.....

9.3 Специфічні різновиди об'єктів інтелектуальної власності.....

Контрольні запитання

Список рекомендованої літератури

10 ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ.....

10.1 Правове регулювання інтелектуальної власності.....

10.2 Історичні передумови правового регулювання сфери інтелектуальної власності

Контрольні запитання.....

Список рекомендованої літератури.....

11 ФРАНЧАЙЗИНГ В ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....

11.1. Сутність та характеристика франчайзингу.....

Основні поняття та складові франчайзингу. Особливості франчайзингу в сучасних умовах. Переваги та недоліку франчайзингу.....

11.2. Розробка системи франчайзингу.....

Світовий досвід побудови успішного франчайзингу.....

11.3.Брендінг та філософія франчайзингу в інноваційному підприємстві.

Контрольні запитання.....

Список рекомендованої літератури

12 РИЗИКИ В ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТА УПРАВЛІННЯ НИМИ.....

12.1 Поняття ризику та основні причини невизначеності і спричиненого нею.....

12.2 Види ризиків: ризики помилкового вибору інноваційних проектів, ризик незабезпечення інноваційного проекту достатнім рівнем фінансування.....

12.3 Ризикн невиконання господарських договорів, маркетинг поточного постачання і збуту, ризики, пов'язані з забезпеченням прав власності.....

Контрольні запитання.....

Список рекомендованої літератури.....

13 ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ І СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....

13.1 Стратегія фінансування інноваційної діяльності. Організаційно-економічний механізм фінансування інновацій. Шляхи вдосконалення.....

13.2 Характеристика різних видів фінансування інноваційної діяльності.....

13.3 Лізингове фінансування та його особливості.....

Контрольні запитання.....

Список рекомендованої літератури.....

14 ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....

13.1 Система механізмів інвестування інновацій.....

13.2 Джерела фінансування інноваційної діяльності. Механізми фінансування інноваційної діяльності.....

13.3 Основні теорії управління ризиками. Класифікація ризиків.....

13.4 Невизначеність і ризик. Кількісна оцінка ризиків. Методи управління ризиками.....

Контрольні запитання.....

Список рекомендованої літератури.....

15 КРИТЕРІЇ ПРИЙНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ.....

15.1 Система показників обґрунтування інвестиційного проекту.....

15.2 Оцінка інвестиційної діяльності з ризиком.....

15.3 Сутність і види аналізу ризику в діяльності підприємств.....

Контрольні запитання.....

Список рекомендованої літератури.....

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ВСТУП

Розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності господарюючих підприємств зумовлює необхідність використання різноманітних форм її підтримки та стимулювання, у тому числі в межах бюджетно-податкової політики. Складність управління інноваційно-інвестиційними процесами полягає у тому, що активація інноваційної діяльності потребує в системі стандартизованого обліку нагромаджувати та використовувати додаткову інформацію про об'єкти (інновації, нові ресурси, процеси) із можливістю управляти інноваційною стратегією та приймати відповідні управлінські рішення. Курс «Аналітичне забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності» розкриває основні концепції управління науковою та інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства, яка орієнтована на стратегічний успіх у жорстких конкурентних умовах ринкової економіки.

Мета дисципліни: засвоєння знань щодо інноваційно-інвестиційної спрямованості стратегії й тактики розвитку виробництва, інноваційної та інвестиційної політики фірми, принципів і чинників її розвитку, форм інновацій, методів та інструментарію їх створення і способів реалізації.

Завдання дисципліни: вивчення інноваційно-інвестиційних процесів, методологічних основ аналітичної системи інновацій та інвестицій, принципів державного регулювання і розробки інноваційно-інвестиційної політики; опанування практичних методів стратегічного управління інноваціями та інвестиціями, методів організації, планування і фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності на підприємствах.

Предметом навчальної дисципліни є аналітика інноваційно-інвестиційної господарської діяльності підприємства. Питання, пов'язані з вирішенням організаційно-методичних проблем обліку інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств, все ще не знайшли широкого висвітлення у навчальній та методичній літературі. Результати досліджень щодо конкретизації питань організації та методики обліку доходів та витрат

інвестиційної діяльності, її виокремлення та порядок списання на фінансові результати потребують детального вивчення й уточнення. Метою обліку інвестиційно-інноваційної діяльності є освоєння теоретичних і практичних навиків у сфері інвестиційної діяльності та реалізації інновацій, нормативно-правової бази у сфері обліку зумовлює необхідність по-новому оцінити методичні принципи й прийоми щодо формування витрат і доходів від інвестиційної діяльності, застосування інновацій на підприємствах.

1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1 Вступ до спеціальності

1.2 Визначення інновацій та термінологія інноваційного процесу

1.3 Методологія обліку інновацій

Контрольні запитання

Список рекомендованої літератури

1.1 Вступ до спеціальності

Інноваційний процес – сукупність науково-технічних, технологічних і організаційних змін, що відбуваються у процесі реалізації інновацій; процес послідовного перетворення ідеї на товар, що проходить етапи фундаментальних, прикладних досліджень, конструкторських розробок, маркетингу, виробництва, нарешті, збуту, – процес комерціалізації технологій.

У процесі управління інноваційною стратегією підприємства дуже важливими є спосіб фінансування та місце реалізації інновацій, тому на даному етапі необхідно визначити об'єкти обліку інноваційної сфери. Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» (ст. 4) до них належать: інноваційні програми і проекти; нові знання та інтелектуальні продукти; виробниче обладнання та процеси; інфраструктура виробництва та підприємництва; організаційнотехнічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру

та якість виробництва (або) соціальної сфери; сировинні ресурси, засоби їх видобування і переробки; товарна продукція; механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції [1].

Інновація (*innovation* — нововведення) — ідея, новітній продукт в галузі техніки, технології, організації праці, управління, а також у інших сферах наукової та соціальної діяльності, засноване на використанні досягнень науки і передового досвіду, є кінцевим результатом інноваційної діяльності. Інновація — це результат системної діяльності, спрямованої на реалізацію досягнень науково-технічного прогресу та їх удосконалень, що сприяє кількісним та якісним змінам у внутрішньому середовищі підприємства та забезпечує підвищення ефективності та отримання конкурентних переваг.

Інновація — вкладення коштів в економіку, що забезпечує зміну техніки та технології; нова техніка, технологія, що є результатом досягнень науково-технічного прогресу. Істотним чинником інновації є розвиток винахідництва, раціоналізації, поява великих відкриттів.

Інновації — новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.¹

Інновація є введенням у споживання якого-небудь нового або значно поліпшеного продукту (товару або послуги) або процесу, нового методу маркетингу, або нового організаційного методу в діловій практиці, організації робочих місць або зовнішніх зв'язків.

Інновації — об'єкти впровадження чи процес, що веде до появи чогось нового — новації.

До наукового лексикону цей термін вперше ввів Й. Шумпетер, що в буквальному перекладі означає «втілення наукового відкриття, технічного винаходу в новій технології або новому виді виробу». Крім того, інновація

розглядалася Й. Шумпетером як нова функція виробництва, її нова комбінація.

- 1 Нововведення, яке ще недостатньо поширене у суспільному виробництві.
- 2 Нововведення, впровадження нових ідей, технологій, видів продукції тощо в організацію продукції, виробництво, управління підприємством та галуззю.
- 3 Щось, що сприймається як нове, як нововведення.
- 4 Форма керованого розвитку вже наявних систем.
- 5 Процес, в ході якого винахід або відкриття доводиться до стадії практичного застосування і починає давати економічний ефект.
- 6 Нове прикладання науково-технічних знань, що забезпечує ринковий успіх.

Преший термін набув розповсюдження в американському менеджменті, але сьогодні активно використовується і в Україні. Загалом будь-яке соціально-економічне нововведення, доки воно не отримало масового, тобто серійного поширення в галузі праці, виробництва і управління можна вважати інновацією. В останні роки з'явився особливий різновид інноваційного підприємництва — ризикове або венчурне; це здебільшого дрібні фірми, що займаються поширенням нових технологій, тобто технічних І. в першу чергу в наукомістких галузях. «Інновації» — це ідеї та пропозиції (в багатьох випадках засновані на результатах відповідних спеціальних наукових досліджень і інженерних розробок), що можуть стати основою створення нових видів продукції чи значно поліпшити споживчі характеристики (технічні, економічні тощо) наявних товарів, створення нових процесів, послуг, чи будь-чого, що може покращити «якість життя» людства. Інновації відіграють надзвичайно важливу роль у розвитку загальнолюдської цивілізації (наприклад, відомий такий феномен як «хвилі Кондрат'єва») та, зокрема, кожної окремої держави, відповідно більшість сучасних держав намагаються створити та постійно удосконалювати національну іноваційну для підтримки процесу створення та впровадження інновацій.

Інноваційний потенціал — здатність різних галузей народного господарства робити наукомістку продукцію, що відповідає вимогам світового ринку. Інноваційний потенціал містить у собі наукові, проектні й конструкторські розробки, експериментальні послуги, зв'язані з підготовкою нового виробництва, інструмент і оснащення для проведення наукомістких операцій, засоби технологічного контролю тощо.

Розрізняють кілька видів інновації. Перша класифікація базується на об'єкті:

- *товарна* — впровадження нового продукту;
- *технологічна* — впровадження нового методу виробництва;
- *технічна* — впровадження нового засобу виробництва, модернізація конструкції відомого технічного об'єкту;
- *ринкова* — створення нового ринку товарів і послуг;
- *маркетингова* — освоєння нового джерела постачання сировини;
- *управлінська* — реорганізація структури управління;
- *соціальна* — впровадження заходів з метою покращення життя населення;
- *екологічна* — впровадження заходів з питань охорони довкілля

В основі другої класифікації лежить ринкова сутність інновації:

- *постійні інновації*¹ — такі удосконалення наявних виробів, які не вносять значних змін у спосіб їх використання споживачами;
- *переривчасті інновації (revolutionary, discontinuous, radical innovation)* — повністю нові вироби, які вимагають від споживачів зусиль для прийняття нових звичок щодо їх використання, але не справляють істотного впливу на раніше наявні ринки;

Інноваційний процес — це узагальнення системи знань, через яку створюються ідеї, що у подальшому впроваджуються у вигляді комерціалізації або системи змін, які поширюються через нові товари, послуги або процеси, які здатні задовольнити потреби на якісно новому рівні.

Розрізняють різні типи інноваційного процесу:

Тип 1. «Інновація – прорив». В узагальненому вигляді даний тип передбачає: генерацію кардинально нових знань (зазвичай це сфера фундаментальних досліджень); визначення можливостей трансформації одержаних фундаментальних знань в ідеї, які мають прикладний характер; визначення потреб споживачів в інновації даного типу; формування якісних та кількісних параметрів інновації; тестування інновації (тільки для товару або процесу); впровадження (виробництва); поширення інновацій у базовій сфері; поширення інновацій на суміжні галузі; оцінку ефекту й ефективності інновацій.

Тип 2. «Інновація – удосконалення». В узагальненому вигляді даний тип передбачає: вибір якостей (процесів), що потребують удосконалення на основі аудиту будь-якого об'єкта та визначення проблем, які необхідно вирішити; генерацію ідей щодо вдосконалення; вибір базової ідеї вдосконалення; формування технічного завдання з удосконалення; тестування удосконалення; коригування удосконалення; впровадження вдосконалення; комерціалізацію вдосконалення; поширення на інші об'єкти; оцінку ефективності вдосконалення.

Тип 3. «Інновація – модифікація». В узагальненому вигляді даний тип передбачає: з'ясування потреби у модифікації; вибір і конкретизацію параметру, який необхідно модифікувати; формування технічного завдання; тестування модифікації; впровадження модифікації; комерціалізацію модифікації; поширення на інші об'єкти; оцінку ефективності.

Інноваційний цикл — це комплексний багаторівневий процес, який триває за певних умов і протягом певного проміжку часу, упродовж якого ідея набуває матеріального втілення.

- Цикл проходить такі стадії:
- Фундаментальні дослідження;
- Практичні дослідження;
- Конструкторські розробки;
- Технологічне освоєння;

- Виробництво;
- Експлуатація;
- Модернізація;
- Утилізація.

Найбільш типові складові інноваційного процесу:

1. Визначення потреби в інновації. Ця складова передбачає здійснення аудиту діяльності підприємства з визначенням поточних і стратегічних проблем, які можна вирішити за допомогою генерації та впровадження інновацій.

2. Дослідження (збір інформації). Передбачає конкретизацію та розробку теоретичного підходу до вирішення даної проблеми; прикладне дослідження; експериментальне дослідження і перевірки; експериментальні моделі.

3. Проектування. Складова базується на визначенні технічних характеристик виробу (зразка); проектуванні виробу; конструкційне і технологічне забезпечення виробу; виготовлення, випробування і доведення виробу; попереднє тестування.

4. Розробка. Передбачає підготовку виробництва (конструювання, технологія, матеріально-технічне постачання, створення допоміжних матеріалів, спеціальних інструментів і устаткування); запуск товару у виробництво; управління освоєним виробництвом; постачання споживачам; формування системи комунікацій.

5. Управління. Передбачає використання у споживача; надання послуг; необхідна ліквідація застарілого і створення замість нього нового товару.

1.3 Методологія обліку інновацій

Реалізація стратегій, пов'язаних із зростанням чи збереженням існуючих позицій на ринку, тісно пов'язана з інвестиційною діяльністю підприємства.

Я.Д. Крупка для покращення методології обліку інновацій усі вищеназвані об'єкти систематизував за трьома групами: інновації, які мають матеріальний зміст (машини, обладнання, експериментальні зразки продукції); інноваційний продукт у нематеріальній формі (нові технології, проекти і конструкторські рішення з нових видів продукції, програмні матеріали); інновації у формі інтелектуальної власності (права на об'єкти промислової власності, авторські та інші права) [2]. Отже, об'єкти інноваційної сфери можна розділити на інноваційні процеси капітального характеру, до яких слід відносити впровадження нових технологій, технічне переозброєння, переоснащення устаткування тощо, та інноваційні програми та проекти, які пов'язані з операційною діяльністю, а саме створення та випробування дослідних зразків продукції, винахідництво та раціоналізація, вдосконалення виробничої інфраструктури та ін. Зазначимо, що вибір інновацій як об'єкта обліку значною мірою залежить від джерела його фінансування, з одного боку, а також складу виконавців щодо виготовлення інноваційного продукту на підприємстві – з іншого. Від того, яким способом отримано й упроваджено у виробництво інновації, залежить не тільки методологія обліку а й методика оцінки даного інноваційного проекту.

Нормативним документом визначено, що амортизаційні відрахування є одним із джерел покриття інноваційних витрат, що суперечить принципам національних П(С)БО України, якими не передбачено пряме списання сум амортизаційного накопичення на інноваційні або інші господарські цілі. Ці відрахування можна обліковувати на окремому позабалансовому рахунку «Амортизаційні відрахування», на якому слід відображати всі суми амортизації, які буде використовувати підприємство в інноваційно-інвестиційних цілях. Альтернативним варіантом інноваційного розвитку підприємства, який забезпечить безперервне оновлення та вдосконалення продукції, є резервування коштів на спеціальних рахунках для подальшого використання на інноваційні заходи. Рівень розвитку підприємства підлягатиме чіткому плануванню інноваційної політики на підприємстві і не

буде порушувати його стабільності. Одним із джерел накопичення резервних сум на проведення інноваційних заходів є поточні витрати підприємства. Це означає, що всі інноваційні виплати відображаються на рахунках витрат операційної діяльності шляхом поступового накопичення спеціально створеного резерву відповідного призначення. Погашення інноваційних витрат проводиться шляхом списання резервних сум, щодо яких раніше здійснювалося попереднє резервування коштів зі створенням відповідного забезпечення (цілових резервів) для фінансування інноваційних проектів та програм. Удалою спробою моделювання інноваційних процесів є створена Я.Д. Крупкою [2] модель обліку інновацій на підприємстві, яка включає 28 варіантів. Ці комбінації ґрунтовно описані в питанні оцінки інновацій. Разом з тим Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку № 291 методика прямого використання нерозподіленого прибутку за напрямом реінвестування не передбачена. Проблема полягає у тому, що, згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», у статті «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)» відображається або сума прибутку, яка може бути спрямована на виплату дивідендів, на збільшення статутного капіталу або ж на збільшення резервного капіталу, або сума непокритого збитку [14]. Таким чином, чинна методика обліку розподілу прибутку повністю виключає можливість капіталізації прибутку для реінвестування. Інновації та діяльність, пов'язана з ними, є багатоетапною та не має чітких меж щодо її виокремлення, оскільки на початкових етапах взаємодіє з фінансовою (на етапі залучення позикового капіталу в процес здійснення інновацій) та інвестиційною діяльністю (етап вилучення та реалізації інвестицій), у міру впровадження – з іншою операційною (в процесі прикладних досліджень та технічних розробок) та операційною діяльністю (в процесі виготовлення інноваційної продукції). У процесі операційної діяльності залучаються нові ресурси, виготовляється конкурентоспроможна продукція інноваційного характеру, вдосконалюється процес управління та збуту задля ефективної роботи суб'єкта інноваційного

процесу. На кінцевому етапі інновації потребують оновлення у зв'язку з моральним та технічним зносом, і тоді необхідно повторити пошук найновішого, щоб забезпечити підприємству зростання. Ці дії мають циклічний характер, який відображає процес відтворення. Недооцінювання цього моменту може призвести до того, що підприємство буде витіснене з ринків збуту і не дасть змоги досягнути основної мети – забезпечення прибутку. Іншим проблемним питанням є те, що не завжди балансовий прибуток відповідає необхідному рівню оборотних коштів, які можна використати для інноваційного розвитку підприємства. Так, під час вкладенні інвестицій у капітал інших підприємств, які обліковують за методом участі в капіталі згідно з П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції», інвестор має право на отримання подвійної вигоди у разі оголошення прибутку інвестованого підприємства. Разом із тим збільшення доходів від участі в капіталі збільшує результат від фінансових операцій, однак не у вигляді отримання грошових коштів, а за рахунок збільшення балансової вартості довгострокових фінансових інвестицій. По суті, це означає, що економічна вигода від такого інвестування полягає у збільшенні валюти балансу і зміцненні інвестиційної привабливості підприємства за такими показниками, як сума необоротних активів та сума нерозподіленого прибутку у власному капіталі, однак збільшення оборотних грошових коштів не відбувається. Крім того, якщо інвестоване підприємство визначило сплатити дивіденди, то підприємство-інвестор у межах своєї частки в дивідендах зменшує балансову вартість довгострокових фінансових інвестицій. Ураховуючи те, що основною метою отримання прибутку є створення додаткової вартості, яка повинна хоча б частково спрямовуватися на розвиток підприємства і, зокрема, на проведення інноваційних заходів, рекомендується вдосконалити цей обліковий метод. Порядок реінвестування прибутку для акумулювання коштів підприємства на створення спеціального резерву інноваційного розвитку в акціонерних товариствах може вирішуватися на зборах акціонерів, засновників за участі представників колективу працівників. У приватному секторі та малому

бізнесі, де засновники підприємства є одночасно і його працівниками, таке резервування коштів вирішується більшістю засновників (учасників). Для цього в обліковій політиці підприємства необхідно обов'язково вказати положення про наявність такого резерву через акумулювання сум із поточних витрат і/або шляхом перерозподілу прибутку, зазначити відсоток сплати резервних сум та порядок їх списання. Також необхідно організувати облік резерву інноваційного розвитку підприємства. Для цього до субрахунку 47.4 «Забезпечення інших витрат і платежів» доцільно виділити рахунки третього порядку: 47.41 – придбання інноваційного обладнання; 47.42 – створення нових виробничого обладнання, технологічних ліній; 47.43 – вдосконалення виробничого обладнання; 47.44 – придбання (створення) інновацій інтелектуального характеру; 47.45 – інші витрати, пов'язані з інноваційними процесами. Також необхідно розробити кроки щодо організації аналітичного обліку даного резерву із визначенням відомості обліку резервних сум та сум накопичення і сплати. Отже, забезпечення інноваційних процесів здійснюється на підприємстві шляхом покриття інноваційних витрат за рахунок поточних витрат та капітальних інвестицій, а альтернативним варіантом є створення спеціального резерву інноваційного розвитку за рахунок відрахувань із поточних витрат або ж відрахувань із прибутку підприємства.

Контрольні запитання

- 1 Визначення іновацій
- 2 Інноваційний процес
- 3 Типові складові інноваційного процесу
- 4 Методології обліку іновацій
- 5 Джерела покриття іноваційних витрат
- 6 Яким шляхом проводиться погашення іноваційних витрат ?
- 7 Яким шляхом здійснюється на підприємстві забезпечення іноваційних процесів?

Список рекомендованої літератури

1. Про інноваційну діяльність: Закон України № 40-IV від 04.07.2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>

2. Крупка Я.Д. Варіанти обліку інноваційних процесів на підприємстві / Я.Д. Крупка // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 5. – С. 11-18. 3. Про інвестиційну діяльність: Закон України № 1560-XII від 18.09.1991 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>

3. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

4. Мельничук І.В. Обліково-аналітичне забезпечення управління інноваційною стратегією підприємства Мукачівський державний університет: Економіка і суспільство, Випуск 11 / 2017, С.528-534

2 КЛАСИФІКАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ

1 Структура та класифікація за типами. Стратегії віолентів, пацієнтів, коммутантів, експлерентів.

2 Принципи, на яких базуються в аналітичному забезпеченні інноваційно-інвестиційної діяльності

Контрольні запитання

Список рекомендованої літератури

1 Структура та класифікація за типами. Стратегії віолентів, пацієнтів, коммутантів, експлерентів.

Досить специфічною класифікацією стратегій є класифікація залежно від типу функціонування підприємств, згідно з якою виділяють конкурентні

стратегії коммутантів, пацієнтів, віолентів, експлерентів, літалентів, які відображають конкретний тип біологічного поведінки підприємства аналогічно до відповідної поведінки біологічних систем [5]. Комутанти («сірі миші») – маленькі, гнучкі підприємства, які легко адаптуються до зміни ринкового попиту та часто пропонують товари (послуги) – імітатори, товари (послуги) – підробки, міцно не прив'язані до певної сфери діяльності, легко переходять з одного ринку на інший та характеризуються низькою стійкістю на ринку. Патієнти («хитрі лисиці») – вузькоспеціалізовані не дуже великі підприємства, показники діяльності яких характеризуються кількісним зростанням (персонал, зв'язки, підрозділи), добре освоїли одну з ніш ринку та протягом багатьох років виробляють товари і послуги певного типу. Їх конкурентна стратегія заснована на вузькій спеціалізації, низьких витратах і високій якості товару (послуг). Віоленти («слони», «леви») – підприємства гіганти, які досягли максимально стійкого становища на ринку і здійснюють контроль над істотною часткою ринку. Їх конкурентна стратегія зводиться до низьких витрат за рахунок великого масштабу діяльності і задоволення масового попиту покупців. Експлеренти («метелики») – початківці, підприємства, що лише створюються, основою конкурентних переваг яких є інновації, нові технології і товари (послуги). Дані підприємства слабо пов'язані з ринком, не мають достатньо фінансових ресурсів для його освоєння, широкої маркетингової діяльності та ефективно діють у якості венчурних підрозділів великих підприємств або їх дочірніх підприємств. Літаленти («організації, що вмирають») – це підприємства з надмірно ускладненою, неефективною структурою, спадом фінансових показників. Для цих підприємств постає необхідність у швидкому перепрофілюванні на новий бізнес, нові технології, нові ринки, орієнтація на реструктуризацію тощо. Отже, сукупності існуючих поглядів на визначення стратегії відповідає істотна сукупність підходів до класифікації стратегії.

2 Методичні підходи до оцінки інновацій та інноваційних витрат

В основі оцінки інновацій лежать затратні методи визначення їх вартості, головним інформаційним джерелом яких є облікові дані. Крім цього, у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» історична (фактична) собівартість визначена як пріоритетна при оцінці активів, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання. У сфері інвестування цей принцип є менш реалізованим. Це пов'язано із довготривалістю інвестиційного циклу, що вимагає визначення доходів з позиції майбутньої вартості та необхідність приведення об'єкта інвестицій до його справедливої вартості. Відтак, оприбуткування інновацій слід здійснювати за первісною (історичною) вартістю, тобто за ціною придбання, а вибуття (реалізацію) – за вказаними ринковими методами, тобто за продажною вартістю, визначеною на основі ринкових цін. В процесі утримання об'єкт інвестування варто оцінювати за залишковою (балансовою) вартістю з врахуванням переоціненої вартості об'єкта, якщо в цьому є необхідність, тобто їх вартість в балансі суттєво відрізняється від справедливої вартості. Особливість інновацій як однієї з форм інвестиційної діяльності часто характеризується значним інноваційним лагом і тому інновації, як і більшість інвестицій, відповідно до національних П(С)БО підпадають під визначення довготривалого активу (з терміном більше 1 року). Проблема виникає, якщо інновацію підприємство виготовляє на замовлення або ж створює самостійно. Тобто, історична (фактична) вартість нововведень при замовленні чи розробці, обчислена з позиції понесених затрат, може не співпадати з його реальною вартістю, яку на ринку формують попит та пропозиція. Тоді виникає необхідність здійснити оцінку відповідно до ринкової вартості. Однак на практиці дана методика не застосовується, оскільки згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» та П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» ринковий підхід щодо оцінки інновацій може здійснюватись: – у випадку безоплатного отримання, внесення до статутного капіталу; – в момент обміну на подібний об'єкт, якщо залишкова вартість переданого об'єкта перевищує його справедливу; – при обміні на неподібний

об'єкт; – у разі переоцінки. Так як об'єкти інновацій часто формуються на самому підприємстві внаслідок дослідно-конструкторських розробок та внутрішньої активності інноваційних ідей персоналу, то його первісну вартість на основі фактичних затрат оцінити важко. Тому такі інновації слід оцінювати за справедливою вартістю, а за відсутності подібних активів на ринку – експертним методом, враховуючи витрати на патентування та ліцензування. Продаж таких інновацій також потребує ринкового підходу до визначення їх вартості. Крім того, досить поширено замовляти у спеціалізованих фірмах (венчурних підприємствах, наукових інкубаторах, технологічних парках, науково-дослідних інститутах та інших) інвестиційні проекти, що впроваджуються підприємством з метою налагодження виробництва інноваційної продукції. Це означає, що до первісної вартості таких об'єктів можуть входити не лише прямі витрати на їх виготовлення, а й інші – транспортні витрати з доставки об'єкта, витрати на монтаж та доведення до експлуатації нового технологічного обладнання чи нових виробничих ліній покращеної продуктивності. Це призводить до зростання витрат, а відповідно й собівартості об'єкта, яка може перевищити ринкову вартість. Тому в цьому випадку логічно було б стосовно таких активів проводити дооцінку чи уцінку їх вартості до ринкової ціни. Такий досвід щодо оцінки інвестицій діє в Нідерландах та Великобританії. Метод оцінки та обліку витрат інноваційної діяльності залежать від таких основних чинників: 1) складу й порядку фінансування інноваційних проектів; 2) послідовності списання інноваційних витрат на поточні витрати операційної діяльності; 3) інноваційної інфраструктури підприємства. Вибір методики оцінки й обліку інноваційних процесів великою мірою залежить не тільки від джерел їх фінансування, а й від характеру реалізації інноваційних програм та проектів. Склад витрат на інноваційні проекти та програми залежать від способу надходження та введення у виробництво інновацій. В залежності від специфіки діяльності та особливостей самого інноваційного процесу підприємством будуть відібрані відповідні методи оцінки та обліку інновацій

Контрольні запитання

- 1 Структура та класифікація за типами.
- 2 Стратегії віолентів.
- 3 Стратегії пацієнтів.
- 4 Стратегії коммутантів.
- 5 Стратегії експлерентів.
- 6 Принципи, на яких базуються в аналітичному забезпеченні інноваційно-інвестиційної діяльності.

Список рекомендованої літератури

1. Артими - Дрогомирецька З. Економічний ризик: навч. посіб. / З. Артим-Дрогомирецька. –Львів: Магнолія 2006, 2015. – 320 с.
2. Інноваційний розвиток підприємства. Навчальний посібник / За ред. П. П. Микитюка. –Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. – 224 с.
3. Иващенко Н. П. Экономика инноваций: Учебное пособие. — М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2016. – 310 с.
4. Левченко Ю. Г. Економіка та організація інноваційної діяльності: навч. посіб. / Ю. Г. Левченко. – К.: Ліра-К, 2015. – 448 с.
5. Прикладні аспекти ринку інновацій: навч. посібник / Б.М. Андрушків, Л.М. Мельник. –Тернопіль: ФОП Паляниця В.А., 2015. – 108 с

3 СКЛАД ІНФОРМАЦІЇ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- 4.1 Аналіз принципів прийняття інноваційно-інвестиційних рішень
- 4.2 Організаційні форми інноваційної діяльності підприємства
- 4.3 Інформація про прибутковість, що використовується в управлінні

Контрольні запитання

Список рекомендованої літератури

3.1 Аналіз принципів прийняття інноваційно-інвестиційних рішень

Окрім якісних характеристик, таких як своєчасність, надійність, незалежність, сприйнятливість, порівняльність та ін., якими повинна бути наділена інформація, важливо правильно визначити користувачів інформації та їх інформаційні потреби. Аналіз принципів оцінки інформації бухгалтерського обліку визначає їх характеристику у двох напрямках: а) на споживача інформації; б) на прийняття рішення. Щодо першого напрямку, то визначити ряд характеристик, які повинна мати інформація, дещо складно, оскільки до користувачів інформації входять не лише висококваліфіковані спеціалісти, які на її основі можуть приймати рішення, а й менш кваліфіковані – інвестори, кредитори, які недостатньо орієнтуються в економічній і фінансовій ситуації на підприємстві, наприклад, іноземні інвестори, банки, громадськість тощо. Другий напрям також має важливе значення, хоча він не зовсім оцінюється належним чином. Важливо, щоб інформація була придатною для сприйняття та мала практичне застосування в управлінні й прийнятті рішень.

На підставі принципу обачності, за яким застосування методів оцінки в бухгалтерському обліку повинно запобігати заниженню зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства, в обліку можуть застосовуватися альтернативні методи оцінки активів. Так, облік таких активів як запаси на дату балансу здійснюється за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю придбання або чистою вартістю реалізації (П(С)БО 9, п. 24). Цей же принцип можна застосовувати і стосовно до фінансових інвестицій, коли їх відображення в обліку і звітності повинно здійснюватися за найменшою з таких оцінок: собівартістю або справедливою вартістю (ринковою ціною).

3.2 Організаційні форми інноваційної діяльності підприємства.

Інвестиційно-інноваційна діяльність великою мірою залежить від чинників невизначеності та спричинених ними ризиків. Тому прогнозування

різних варіантів розвитку подій є важливим процесом господарювання в умовах ринкової економіки. Такий прогноз можуть дати обґрунтовані на основі накопиченої інформації управлінські рішення, які впливають на майбутні результати від впровадження інвестиційно-інноваційних проектів. Згідно з чинним законодавством України користувачами вважають фізичних або юридичних осіб, які потребують інформації про діяльність підприємства для прийняття рішень; Міжнародні та національні стандарти обліку та фінансової звітності спрямовані на інформаційне забезпечення багатьох користувачів інформації. Значна кількість облікової інформації пов'язана з інвестиційною діяльністю, яку використовують більшість користувачів, зокрема (рис. 3.3): - власники (засновники, учасники, інвестори, акціонери) – для прийняття рішень щодо стратегії розвитку підприємницької діяльності, придбання, утримання або продажу акцій, прибутковість діяльності, фінансова стійкість підприємства; - працівники – (менеджери, інші працівники) – оперативне управління реалізацією інвестиційно-інноваційних проектів та програм, оцінка проектної та фактичної ефективності інвестицій та інновацій;

- держава (органи податкові, дозвільної системи, статистики, ДКЦПФР, та інші) – правильність нарахування та повнота сплати податків, законність здійснення діяльності, узагальнення інформації про інвестиційно-інноваційну діяльність в межах галузі, регіону, країни в цілому, захист прав акціонерів, регулювання діяльності емітентів цінних паперів;

- банки – фінансова стійкість та можливість кредитування підприємства, дані про повернення кредиту, отримання відсотків та інших фінансових послуг; - партнери (постачальники і покупці, дебітори і кредитори) – надійність партнерів щодо проведення комерційних операцій, здійснення інвестиційних вкладень; - громадськість (потенційні інвестори) – можливість інвестування коштів, придбання цінних паперів, а також з метою виявлення впливу діяльності підприємств на суспільний добробут (зайнятість, соціальні блага, екологія та ін.).

3.3 Інформація про прибутковість, що використовується в управлінні інвестиційною діяльністю підприємств

Найбільш важливими напрямками інформації, яку потребують більшість користувачів щодо інвестиційної сфери як реальні та потенційні інвестори чи партнери є прибутковість та фінансова стійкість підприємства. Інформація про прибутковість характеризує можливість одержання інвесторами вигоди від здійснення вкладів у формі частини прибутку (дивідендів, відсотків). Інформацію про фінансову стійкість інвестори потребують з метою одержання впевненості щодо того, що підприємство і надалі буде функціонувати стабільно, йому не загрожує банкрутство й інші інвестиційні ризики.

Контрольні запитання

Список рекомендованої літератури

3. Артими - Дрогомирецька З. Економічний ризик: навч. посіб. / З. Артим-Дрогомирецька. –Львів: Магнолія 2006, 2015. – 320 с.
4. Інноваційний розвиток підприємства. Навчальний посібник / За ред. П. П. Микитюка. –Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. – 224 с.
5. Иващенко Н. П. Экономика инноваций: Учебное пособие. — М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2016. – 310 с.
6. Левченко Ю. Г. Економіка та організація інноваційної діяльності: навч. посіб. / Ю. Г. Левченко. – К.: Ліра-К, 2015. – 448 с.

4 КЛАСИФІКАЦІЯ ІНФОРМАЦІЇ, ЩО ВИКОРИСТОВУЄТЬСЯ В УПРАВЛІННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

4.1 Види інформації та її призначення у сфері інвестування

4.2 Критерії прийняття інвестиційних рішень.

4.3 Оцінка ефективності інвестиційної стратегії

Контрольні запитання

Список рекомендованої літератури

4.1. Види інформації та її призначення у сфері інвестування

Інвестиції – процес взаємодії двох сторін: підприємця (ініціатора проекту) та інвестора (який фінансує проект). Усі інвестиції можна поділити на дві основні групи: портфельні; реальні.

Портфельними інвестиціями називаються вкладення капіталу в групу проектів, наприклад, придбання цінних паперів різних підприємств.

Реальні інвестиції – це фінансові вкладення в конкретний, як правило, довгостроковий проект і зазвичай пов'язані з придбанням реальних активів.

Крім того, Законом України «Про інвестиційну діяльність» визначено, що інвестиційна діяльність може здійснюватися за рахунок власних фінансових ресурсів інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків від аварій, стихійного лиха, грошові нагромадження і заощадження громадян, юридичних осіб тощо), позичкових фінансових коштів інвестора, безоплатних та благодійних внесків та ін. [3]. Стосовно інвестиційних проектів, які пов'язані з операційною діяльністю, то у цьому разі спосіб відображення інновацій в обліку залежить від чинника О. Це означає, що всі інноваційні процеси відображаються на рахунках операційної діяльності або на спеціально створених резервах відповідного призначення. З огляду на період погашення інноваційних витрат, можливі такі варіанти їх списання: 1) списання на поточні витрати в повній сумі в міру виникнення інноваційних видатків; 2) попереднє резервування коштів створенням відповідного забезпечення (цільових резервів) для подальшого фінансування інноваційних програм; 3) віднесення інноваційних видатків до витрат майбутніх періодів. Насправді облік інновацій, пов'язаних з операційною діяльністю, залежить не тільки від їх фінансового забезпечення та джерел погашення, але й від змісту нововведень і складу виконавців із виготовлення інноваційного продукту. Виконавцями інновацій можуть бути: 1) окремий працівник, бригада, дільниця, цех, ураховуючи специфіку підприємства; 2) спеціальний структурний підрозділ підприємства, який займається

науковими та експериментальними розробками; 3) стороння юридична особа на договірних умовах (інноваційний центр, технопарк, науково-дослідний центр, інститут). що іншим альтернативним варіантом є капіталізація прибутку, тобто реінвестування зі створенням спеціального резерву інноваційного розвитку. Такий варіант покриття інноваційних витрат вимагає прибуткової виробничо-господарської діяльності підприємства, оскільки без нерозподіленого прибутку неможливе формування та накопичення резервних сум на такі цілі. В ході аналізу літературних джерел, які відображають суть нерозподіленого прибутку, встановлено, що під ним розуміють: – чистий прибуток [5-7]; – суму прибутку, що не виплачена як дивіденди [5-10]; – суму прибутку, що використовується для цілях реінвестування [5; 6; 8; 10; 11]; – прибуток, що не надійшов до резервного капіталу [6; 7]; – різницю між загальним доходом і утриманнями [12]; – кінцевий фінансовий результат, що характеризує накопичення капіталу [13]. Отже, одним із критеріїв визначення нерозподіленого прибутку є сума прибутку, що не виплачена як дивіденди. Тобто нерозподілений прибуток – це частина прибутку, що залишається на підприємстві після виплати дивідендів засновникам. Аналогічно виділяється ознака нерозподіленого прибутку, що виражається в сумі прибутку, що не надійшов до резервного капіталу. Отже, це частина прибутку після поповнення резервного фонду. Думка інших авторів схиляється до того, що нерозподілений прибуток – це та частина прибутку, що використовується для реінвестування після здійснення вищенаведених вирахувань із прибутку. Тобто та частина, що залишається на підприємстві для здійснення відтворення основної діяльності підприємства, тобто подовження життєвого циклу товарів (продукції), створення умов більш ефективного функціонування підприємства в сучасних конкурентних умовах. Узагальнюючи, нерозподілений прибуток можна вважати як частину чистого прибутку підприємства, що залишається на підприємстві після здійснення розподілу іншої частини на виплату дивідендів, поповнення резервного капіталу та інші необхідні цілі. До інших необхідних цілей можуть належати

відрахування до фондів соціально-економічного розвитку підприємницької діяльності, погашення збитків минулих років та ін. Таке визначення нерозподіленого прибутку відповідає його економічному змісту та визначеним функціям прибутку, однак вимагає облікового обґрунтування шляхом удосконалення методики розподілу прибутку для реінвестування.

За об'єктом використання розрізняють:

інвестиції в майно (*матеріальні інвестиції*), наприклад, інвестиції в обладнання, будівлі, запаси матеріалів;

фінансові інвестиції – вкладення у фінансове майно, придбання прав на участь у справах інших підприємств (наприклад, придбання акцій, інших цінних паперів);

нематеріальні інвестиції – це інвестиції в нематеріальні цінності, наприклад, в підготовку кадрів, дослідження і розробки, рекламу.

За МСБО виділяють короткострокові та довгострокові інвестиції.

Короткострокові інвестиції – інвестиції строком до одного року для вигідного розміщення тимчасово вільних грошових коштів. Це, як правило, інвестиції у цінні папери (ринкові), які легко реалізуються.

Довгострокові інвестиції – кошти, вкладені на тривалий строк (понад рік) в юридично самостійні підприємства заради їх придбання, впливу на них чи для одержання додаткового прибутку.

Довгострокові вкладення – це інвестиції в облігації, акції, спеціальні фонди (пенсійний фонд, фонд погашення облігацій) та матеріальні необоротні активи.

4.2. Критерії прийняття інвестиційних рішень

В умовах ринкової економіки існує багато можливостей для інвестицій. Разом з тим будь-яке підприємство має обмежені фінансові ресурси, придатні для інвестицій. Тому постає завдання оптимізації інвестиційного портфеля. Основне місце при цьому займає інвестиційна політика підприємства – складова частина загальної фінансової стратегії підприємства, яка полягає у

виборі і реалізації найбільш ефективних форм реальних і фінансових інвестицій з метою забезпечення високих темпів його розвитку і розширення економічного потенціалу діяльності. Розробка інвестиційної політики охоплює певні етапи – рис.1.1.

Основним критерієм прийняття інвестиційних рішень є можливість отримання прибутку, при цьому варто мати на увазі початкові витрати на здійснення інвестиційної діяльності. Оскільки саме визначивши скільки грошових коштів потрібно для реалізації проекту і порівнявши їх з майбутніми прибутками від його впровадження, можна прийняти рішення про доцільність інвестиції. А, враховуючи, що інвестиційна діяльність завжди відбувається в умовах невизначеності, ступінь якої може значно змінюватися, то саме від того, наскільки об'єктивно та всебічно проведена оцінка ефективності інвестиційних проектів, залежать строки повернення вкладеного капіталу, варіанти його альтернативного використання, потік прибутку підприємства, що додатково генерується.

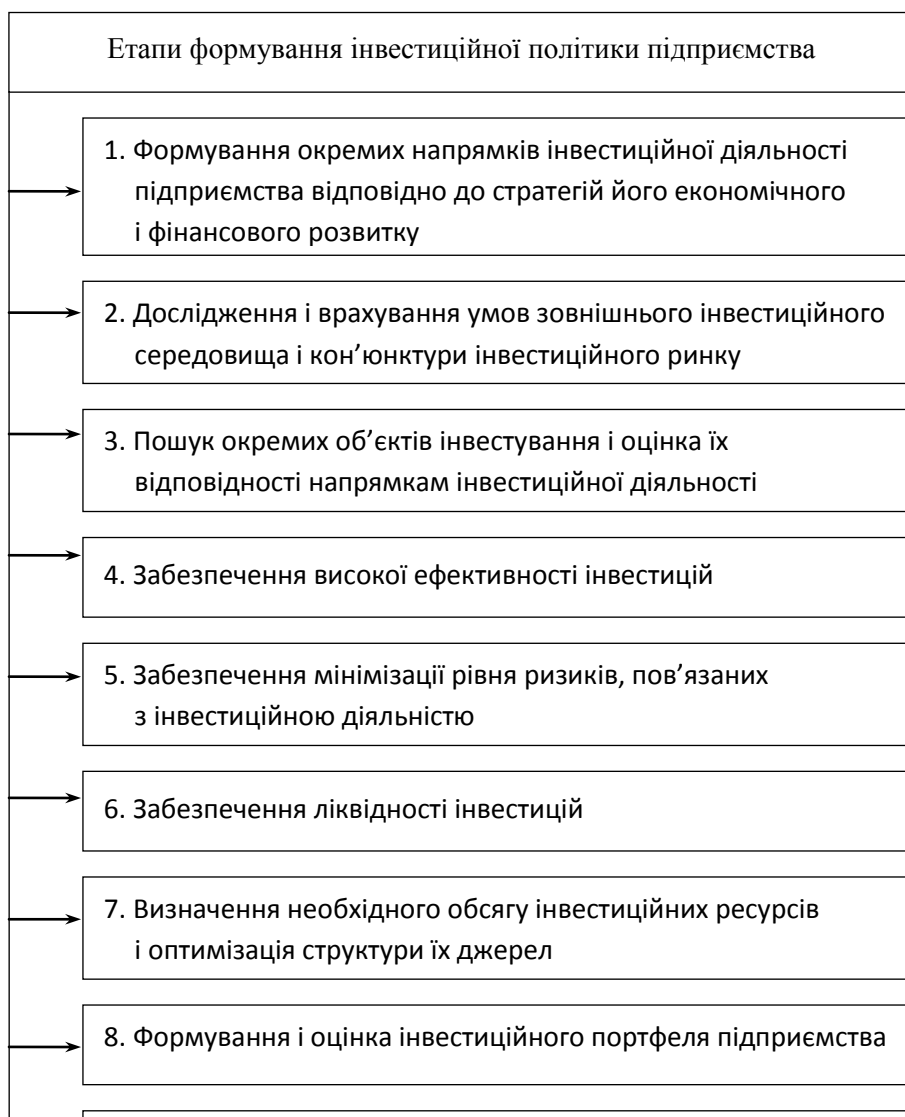


Рис. 1.1. Основні етапи формування інвестиційної політики підприємства

4.3 Оцінка ефективності інвестиційної стратегії

Таким чином, велике значення має економічне обґрунтування інвестиційного проекту, значну роль при цьому відіграє система показників, які дають можливість приймати рішення щодо доцільності його впровадження. Найголовнішими з них є:

період окупності інвестицій – це кількість років, потрібних для покриття всіх витрат на інвестиційний проект, якщо період окупності прийнятний для підприємства, проект буде схвалено. При порівнянні двох або більше проектів перевага надається проектам з коротшим періодом окупності;

середня ставка доходу – суть методу полягає в порівнянні чистих доходів з початковою вартістю проекту і показує прибутковість проекту;

чиста теперішня вартість – це різниця між теперішньою вартістю майбутніх грошових надходжень та вартістю початкової інвестиції, якщо теперішня вартість майбутніх грошових потоків, очікуваних від інвестиції, вища за початкову вартість інвестиції, то проект варто реалізувати, оскільки він забезпечить підприємству отримання прибутку;

індекс рентабельності (прибутковості) відношення теперішньої вартості майбутніх грошових потоків до початкової вартості інвестиції. Цей коефіцієнт використовується як засіб розміщення проектів за спадаючою їх привабливістю. Якщо коефіцієнт прибутковості має значення більше

одиниці, то проект рекомендується до використання. Проект з індексом прибутковості меншим за одиницю відхиляється;

внутрішня ставка доходу – визначається як ставка, що врівноважує початкову інвестицію з теперішньою вартістю майбутнього грошового потоку. Іншими словами, це ставка дисконту, за якої теперішня вартість грошових потоків дорівнює початковій інвестиції, а чиста теперішня вартість майбутніх грошових потоків – нулю.

гранична ставка – це ставка, нижче від якої проекти відхиляються. Визначають граничну ставку, виходячи з вартості фінансування та ризикованості проекту. Після цього планують грошові потоки і розраховують внутрішню ставку доходу. Якщо вона вища за граничну ставку, то проект рекомендується для інвестування.

Дисконтні методи розрахунку передбачають обов'язкове дисконтування інвестиційних витрат і доходів по окремих інтервалах періоду, що розглядається. Показники оцінки ефективності реальних проектів, основані на використанні дисконтних методів розрахунку, є переважаючими. Вони обов'язково мають бути розраховані по всіх середніх і великих реальних інвестиційних проектах, реалізація яких має довгостроковий характер. Показники, основані на облікових методах оцінки, як правило, використовують у процесі здійснення аналізу ефективності невеликих короткострокових реальних проектів. Розглянемо порядок застосування найбільш поширених методів.

Метод визначення періоду окупності інвестицій (PP)

Період окупності (PP) є одним з найбільш поширених і зрозумілих показників оцінки ефективності реальних інвестицій.

Період окупності інвестиційного проекту – це число років, необхідних для відшкодування стартових інвестиційних проектів. Алгоритм розрахунку терміну окупності залежить від рівномірності розподілу прогнозованих доходів від інвестиції. Якщо не враховувати фактор часу і якщо дохід

розподілений по роках рівномірно, то термін окупності спрощено визначається розподілом одноразових витрат на величину річного доходу:

$$PP = IC / P_d, \quad (4.1)$$

де IC – стартові інвестиції;

P_d – річний чистий дохід.

5 КЛАСИФІКАЦІЯ ІНФОРМАЦІЇ, ЩО ВИКОРИСТОВУЄТЬСЯ В УПРАВЛІННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

5.1 Оцінка інвестиційної діяльності з ризиком

5.2 Інформаційна система, що застосовується в управлінні інвестиційною діяльністю підприємства

5.3 Проблеми розкриття інформації щодо інвестиційної та інноваційної діяльності

Контрольні запитання.....

Список рекомендованої літератури.....

5.1 Оцінка інвестиційної діяльності з ризиком

Під час впровадження інвестиційного проекту очікувані грошові доходи можуть несподівано зрости або зменшитися. Цьому можуть сприяти такі фактори: зменшення або збільшення ставок, під які інвестуються майбутні грошові потоки; підвищення собівартості товарів, продукції; втрата позицій на ринку. Тобто виникає невизначеність – ризик – в одержанні доходу взагалі або в одержанні меншої суми. Отже, оцінка доцільності інвестицій – це оцінка проектів з ризиком.

Ризик – це невизначеність в одержанні доходу взагалі або одержанні того розміру доходу від інвестицій, на який розраховує інвестор.

Для оцінки ризику використовують кілька методів: статистичний, метод еквівалента певності, аналіз чутливості реагування.

За допомогою статистичного методу вивчається статистика втрат і прибутків, які спостерігалися на даному чи аналогічному виробництві,

встановлюється розмір та частота отримання тієї чи іншої економічної віддачі і складається найбільш вірогідний прогноз на майбутнє. Під економічною віддачею розуміється економічна рентабельність або ефективність витрат, інвестицій, яка розраховується як відношення прибутку до витрат або інвестицій, необхідних для отримання прибутку.

Суть методу еквівалента певності полягає в тому, щоб розподілити грошовий потік на певну та ризикову частини. Грошові потоки переводяться в безпечні (певні), потім дисконтуються за безпечною ставкою. За основу, як правило, береться безпечна ставка за державними облігаціями.

Слід врахувати, що для визначення еквівалента певності, розрахунки проводяться в певній послідовності:

визначають очікувані грошові потоки від проекту;

розраховують фактор еквівалента певності або відсоток очікуваного грошового потоку, що є певним;

величину очікуваних грошових потоків множать на фактор еквівалента певності, щоб визначити певні грошові потоки;

визначають теперішню вартість проекту, дисконтуючи певні грошові потоки на безпечну ставку дисконту;

розраховують чисту теперішню вартість проекту, віднявши початкові інвестиції від чистої теперішньої вартості безпечних грошових потоків.

Якщо значення чистої теперішньої вартості дорівнює нулю або більше за нього, проект можна прийняти для підприємства. У протилежному випадку проект не слід затверджувати.

За допомогою методу аналізу чутливості реагування визначають, як змінюється чиста теперішня вартість проекту залежно від зміни факторів: обсягу продажу товарів, матеріальних витрат, витрат на оплату праці, дисконтної ставки та інших і встановлюють ризикованість проекту. Так, чим більше відхилення або зміна чистої теперішньої вартості проекту, тим він ризикованіший.

У національних стандартах бухгалтерського обліку визначено, що інформація: а) повинна бути дохідлива і розрахована на однозначне тлумачення її користувачами за умови, що вони мають достатні знання та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації; б) повинна містити лише доречну інформацію, яка впливає на прийняття рішень користувачами, дає змогу вчасно оцінити минулі,

теперішні та майбутні події, підтвердити та скоригувати їхні оцінки, зроблені у минулому; в) повинна бути достовірною. Інформація, наведена у фінансовій звітності, є достовірною, якщо вона не містить помилок та перекручень, які здатні вплинути на рішення користувачів звітності; г) надавати можливість користувачам порівнювати: різні періоди; різних підприємств. Чим якіснішу інформацію покладено в основу розрахунків, тим більш обґрунтованими будуть прийняті рішення щодо ефективності впровадження інвестиційно-інноваційних проектів та програм. Інформація обов'язково має відповідати принципу порівнянності, оскільки інвестор повинен проводити аналіз інвестиційної привабливості підприємств при виборі найбільш вдалого варіанту за єдиним підходом щодо висвітлення інформації усіх підприємств. Передумовою зіставності є наведення відповідної інформації попереднього періоду та розкриття інформації про облікову політику та її зміни. Установлення і зміни облікової політики підприємства здійснюються за рішенням власника (власників) або уповноваженого органу (посадової особи). Облікова політика підприємств визначається у розпорядчому документі, який приймається керівником підприємства у формі наказу про облікову політику. Значне місце в документі про облікову політику має бути відведено інвестиційно-інноваційній діяльності. Прийняття управлінських рішень у сфері інвестування базується на багатьох видах інформації. Питання про класифікацію інформації, що використовується в управлінні інвестиційною діяльністю підприємств, є дискусійним. Окремі економісти розподіляють економічну інформацію на такі види: 1) оперативно-технічну, 2) планову, 3)

облікову. Деякі автори дотримуються іншої точки зору. Вони поділяють інформацію на: оперативно-виробничу, облікову та статистичну, або на планову, нормативно-довідкову і статистичну звітність. Така диференціація не охоплює усі види інформації, що використовується в процесі прийняття рішень щодо реального чи фінансового інвестування, не відображає їх функціональної характеристики.

5.2 Інформаційна система, що застосовується в управлінні інвестиційною діяльністю підприємства

Для впорядкування інформаційної системи, що застосовується в управлінні інвестиційною діяльністю підприємства, доцільно виходити з того, що в процесі прийняття рішень використовуються дві великі групи даних: 1. Базова інформація, що визначає завдання, норми, параметри реальних дій, існуючі обмеження при здійсненні інвестицій. 2. Інформацію, що відображає фактичний стан об'єктів управління в процесі формування інвестиційного портфеля та реалізації окремих інвестиційних проектів. До першої групи належить регулятивно-правова, нормативнодовідкова, бізнес-планова та проектно-кошторисна інформація. Друга група охоплює облікову, звітну та статистичну інформацію, необлікові дані. У сфері капітального будівництва виділяють умовно-постійну та змінну інформацію. При визначенні структури першої групи інформаційного забезпечення слід окремо розглядати проектно-кошторисну документацію. Це – специфічний вид інформації, характерний тільки для сфери реального інвестування, зокрема, капітального будівництва. В економічній літературі деякі автори не виділяють її в окремий вид, а показують у складі нормативнодовідкової або приєднують до планової інформації. Призначення інформації.

Інформація у сфері інвестування використовується за такими напрямками: 1. Для визначення інвестиційної привабливості – привабливості окремих проектів, окремих підприємств щодо здійснення інвестиційних вкладень: оцінки майнового стану, прибутковості підприємства, фінансової

стійкості, ліквідності підприємства, показників ділової активності (використовується інформація фінансової та статистичної звітності).

2. Встановлення величини інвестиційних витрат і ресурсів в процесі здійснення інвестиційних вкладень в період реалізації інвестиційноінноваційних проектів та програм – використовується інформація з облікових реєстрів до рахунків бухгалтерського обліку 14, 15, 35, 72, 74, 96, 97 та інших. 3. Фактичні дані на етапі експлуатації введених в дію інвестиційних проектів – для розрахунку фактичної ефективності інвестиційних вкладень: коефіцієнт ефективності інвестицій, період окупності, чистий теперішній дохід, індекс доходності, термін окупності, внутрішня норма доходності (інформація про грошові потоки з облікових даних та Звіту про рух грошових коштів, облікові дані про інвестиційні та інноваційні витрати).

5.3 Проблеми розкриття інформації щодо інвестиційної та інноваційної діяльності

До основних проблем розкриття інформації щодо інвестиційної діяльності можна віднести: 1) неповне розкриття інформації в обліку і звітності щодо інвестиційної діяльності: відсутні рахунки для обліку доходів, витрат, результатів інвестиційної діяльності; 2) інвестиційна діяльність у формі № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» не виділена як самостійний вид діяльності; 3) існує деяка невизначеність в обліку інвестиційних ресурсів – потребують більш чіткого відображення в обліку і балансі джерела фінансування інвестиційних вкладень, розмежування власного і залученого капіталу за ознакою його участі у фінансовому забезпеченні інвестиційноінноваційної діяльності підприємства.

Оскільки інвестиційна діяльність відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» не виділена як окремий вид діяльності, а включається до іншої діяльності, що не пов'язана з операційною, тому виникає необхідність більш глибокого розмежування в обліку і звітності

інформації щодо визначення результатів за окремими видами діяльності. Якщо у Звіті про рух грошових коштів ці напрями чітко визначені, то центри формування прибутку у розділі I «Фінансові результати» форми № 2 є зовсім іншими. У цьому Звіті формування доходів, витрат, прибутку представлено за такими напрямками: операційна діяльність та інша діяльність. У свою чергу інша діяльність поділяється на інвестиційну та фінансову. Водночас у системі рахунків, показників звітності інвестиційна діяльність не представлена, хоча вона супроводжується відповідними доходами та витратами, має кінцевий фінансовий результат. Визначення результату від інвестиційної діяльності передбачає порівняння доходів від інвестиційної діяльності, одержаних в результаті продажу необоротних активів та фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів, з собівартістю або залишковою вартістю цих реалізованих активів. Доходи і витрати інвестиційної діяльності в сучасному Плані рахунків та Інструкції щодо його застосування є розпороченими у розрізі субрахунків багатьох бухгалтерських рахунків. Тому важливим завданням організації обліку інвестиційних витрат є їх групування на окремих субрахунках з метою отримання реальних даних про результати інвестиційної діяльності підприємства та відображення їх в фінансовій звітності. За структурою субрахунків на рахунках 74 «Інші доходи» та 97 «Інші витрати» мають обліковуватися переважно доходи і витрати, що пов'язані з реалізацією, списанням, переоцінкою необоротних активів та фінансових інвестицій, що є об'єктами інвестиційної діяльності. Отже і назви цих рахунків повинні відповідати їх змісту й іменуватися відповідно як «Доходи інвестиційної діяльності» та «Витрати інвестиційної діяльності». Хоча у Звіті про фінансові результати доходи і витрати від участі в капіталі в асоційовані, дочірні, спільні підприємства групуються окремо і для них призначені окремі рахунки, а саме рахунок 72 «Дохід від участі в капіталі» і 96 «Витрати від участі в капіталі», що відносяться до іншої звичайної діяльності, все ж варто конкретизувати їх в межах фінансової чи інвестиційної діяльності. Доходи,

що обліковуються на рахунку 72 є доходами інвестиційної, а не фінансової діяльності. Оскільки за загальною класифікацією видів діяльності інша звичайна діяльність поділяється на фінансову та інвестиційну, неправомірно виділяти в обліку окремо результат від фінансових операцій та результат від іншої звичайної діяльності, не згадуючи інвестиційної діяльності. Більш логічно субрахунок 79.3 перейменувати на «Результат від іншої звичайної діяльності», відкривши рахунки третього порядку 79.3.1 «Результат від інвестиційної діяльності» та 79.3.2 «Результат від інших звичайних операцій». Як наслідок, доходи і витрати від участі в капіталі мали би також списуватися відповідно у кредит та дебет рахунку 79.3.1 «Результат від інвестиційної діяльності». Перейменування та нове призначення вищезгаданих рахунків і субрахунків дозволить виділити як окремий об'єкт обліку інвестиційну діяльність поряд з операційною та фінансовою, оскільки активне впровадження, стабілізація інвестиційного процесу на вітчизняних підприємствах зумовлює їх економічний розвиток і процвітання.

Контрольні запитання

Список рекомендованої літератури

6 ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО І БІЗНЕС ПРОЦЕСИ

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

- 3.1. Ринок інновацій: структура та інституційне забезпечення.
- 3.2. Управління інноваційними інвестиціями підприємств.
- 3.3. Венчурна діяльність як альтернативне джерело фінансування.
- 3.4. Механізми фінансування R&D.

3.1. Ринок інновацій: структура та інституційне забезпечення

Аналізуючи природу ринків (ринки національної економіки представлено на рис. 3.1), науковці зазначають, що ринки – це процеси постійних змін, вони не є стабільними структурами. Ці зміни мають різноманітну природу: відкриття нових ринків, зміна існуючої структури ринку, залучення нових ринкових агентів, але передусім це зміна способів ведення бізнесу. Для спрямування ринкових змін потрібні створення і підтримка мережі покупців, продавців, товарів тощо, інституціоналізація норм і правил; технічна інфраструктура; створення та поширення моделей; запровадження практик і звичок [117]. Особливість ринку інновацій в системі національної економіки полягає в тому, що він, споживаючи ресурси інших ринків, водночас забезпечує їх синергію, є рушієм прогресу цих ринків. Для повноти виконання означених функцій має забезпечуватися належний рівень інституційної підтримки, інноваційний розвиток національної економіки має бути стратегічним пріоритетом. Склад су'б'єктів і об'єктів ринку інновацій представлено на рис. 3.2. Інноваційний розвиток економіки країни потребує створення належної інноваційної інфраструктури, її постійного удосконалення. Створення та розвиток інноваційної інфраструктури належить до завдань державної політики, а також приватного сектору.

Інноваційна інфраструктура – це мережа інститутів, установ, промислових й інших суспільних об'єднань (інноваційно-технологічні центри, іннотехи, інноваційні хаби, технологічні інкубатори, індустриальні парки, венчурні фонди) – тобто інституціональний складник; умов (в вигляді інституту освіти, фундаментальної науки, правових інститутів), що уможливають повноцінну інноваційну діяльність, та сукупність взаємопов'язаних систем і відповідних їм організаційно-управлінських підсистем, які забезпечують інноваційний процес для реалізації нововведень [34, с.113]. Інституціональний складник інфраструктури ринку інновацій представлено на рис. 3.3. Мегарівень Рис. 3.3. Інституціональна структура ринку інновацій у відповідності до рівнів економічної агрегації Джерело: [29] Інноваційні союзи Держави Інноваційнопромислові комплекси Венчурні підприємства

Міжнародні науковоінноваційні кластери Науковотехнічні альянси
Інтеграційні союзи Міжнародне спільне підприємництво о Макрорівень
Багатонаціональні корпорації Національні інноваційні системи Мезорівень
Мікрорівень Інноваційна біржа ТНК Іннотехи Інноваційнотехнологічні
кластери Національні інноваційні та венчурні хаби Промисловофінансові
групи Науководослідні інститути Індивідуальні новатори, інноватори
Інноваційні бізнесінкубатори 60 Інноваційна інфраструктура виконує низку
функцій, які покликані забезпечити повноцінне функціонування ринку
інновацій. До функцій інноваційної інфраструктури належать: фінансово-
інвестиційна, кадрова, наукова, творча, матеріально-технічна, маркетингова,
рекламна, інформаційна, консалтингова, менторингова, нормативно-правова,
інтеграції у міжнародне інноваційне середовище, страхування. У контексті
цих функцій перед інноваційною інфраструктурою постає низка завдань (рис.
3.4). Рис. 3.4. Завдання інноваційної інфраструктури Джерело: [35, с. 267]

Сприяння просуванню інноваційної продукції та інноваційних проєктів
Технологічна та виробнича підтримка інноваційної діяльності Підготовка,
перепідготовка та підвищення кваліфікації спеціалістів для інноваційної
діяльності, підприємництва Акумуляція фінансових ресурсів, створення
інноваційних, інвестиційних, венчурних фондів, інноваційних банків
Формування матеріально-технічної бази для створення і розвитку малих
інноваційних підприємств, включаючи лізинг високотехнологічного
обладнання Надання консалтингової, консультаційної, інжинірингової,
рекламної та аудиторської підтримки, експертних послуг з метою створення
конкурентоспроможної наукомісткої продукції, високих технологій та
просування їх на ринок інновацій Стандартизація та сертифікація
інноваційної продукції Проведення ярмарків та виставок у підтримку
інноваційної продукції й різного роду технологій Розробка інноваційних
науковотеоретичних передумов для інноваційного процесу Подача заявок у
міжнародні фонди та організації, участь в міжнародних програмах, підтримка
венчурних проєктів Інформаційне забезпечення, створення інформаційних

хабів, які забезпечують розвиток малих підприємств, можливість їх підключення до міжнародних хабів Розвиток страхових інноваційних проєктів, державне страхування іноземних інвестицій, які вкладаються у розвиток інноваційної діяльності Підтримка в отриманні інформації про іноземних партнерів, укладанні угод, у тому числі міжнародних Завдання інноваційної інфраструктури 61 Інноваційна інфраструктура забезпечує усі етапи інноваційного процесу. Від повноти виконання завдань і функцій інноваційної інфраструктури залежить інноваційна активність підприємств, їхня конкурентоздатність, рівень задоволення потреб споживачів, науково-технічний потенціал країни, темпи науково-технічного прогресу. Управління і регулювання відносин у сфері інноваційної діяльності передбачає задання вектора інноваційного розвитку економіки, встановлення правил і процедур, гармонійних взаємин між суб'єктами, збалансування інтересів, створення умов конкурентного середовища, що забезпечує ефективне функціонування ринку інновацій.

3.2. Управління інноваційними інвестиціями підприємств

Ринок інноваційного інвестування – це сукупність економічних відносин між постачальниками інвестиційних ресурсів, інформаційними посередниками цих ресурсів, споживачами, підприємствами та інформаційними посередниками щодо акумулювання різних інвестиційних потоків та перетворення їх у продуктивний капітал шляхом взаємодії пропозиції та попиту. Управління інноваційними інвестиціями підприємства здійснюється за рахунок участі технополісів, науково-технічних парків, бізнес-інкубаторів. Політика управління інноваціями передбачає послідовне виконання таких етапів [29, с. 68]: 1. Аналіз стану інноваційних активів підприємства, досягнень науковотехнічного прогресу в галузі та суміжних галузях, патентний пошук; 2. Визначення потреби в інноваційних інвестиціях згідно з інноваційною стратегією підприємства; 3. Вибір та оцінка вартості окремих об'єктів інноваційного інвестування за результатами дослідження ринку

нововведень та джерел надходження інвестицій. 4. Планування потреби в інвестиційних ресурсах та джерел їх надходження. 5. Оцінка ефективності інноваційних інвестицій. Вибір кращих інноваційних проєктів здійснюється з урахуванням галузі, особливостей і виду діяльності. Оцінка інноваційних проєктів відбувається за різними критеріями і методиками. Зокрема, оцінюють різні види ефективності: національну (інтегральну) (для оцінки результатів впровадження інновації у її розробників, виробників і споживачів); виробничу, фінансову та інвестиційну; бюджетну (на всіх рівнях формування бюджету). Систему показників, за якими оцінюють ефект та ефективність інвестування інноваційної діяльності представлено на рис. 3.5. [29, с. 68-69]:

Рис. 3.5. Система показників оцінки ефекту та ефективності інвестування інновацій

Джерело: згруповано авторами на основі [29, с. 68-69]

Показники ефекту	Інтегральний обсяг доданої вартості (чистої продукції), включаючи амортизацію	Загальний обсяг доданої вартості (чистої продукції) та його приріст порівняно з аналогом завдяки інновації	Загальний дохід та його приріст порівняно з аналогом завдяки інновації	Приріст прибутку, отриманого за рахунок реалізації нововведення	Економічний ефект та його приріст	Економія від зниження собівартості продукції, отримана за рахунок виробництва, створення й використання нововведення	Загальна сума податків, що надійшла до бюджету
Інтегральний (загальний) бюджетний ефект за весь період корисного використання нововведення	Показники ефективності	Загальна рентабельність капіталу та її приріст порівняно з аналогами	Рентабельність капітальних вкладень	Термін окупності капітальних вкладень у нововведення	Частка чистого доходу від нововведення у загальному обсязі чистого доходу, що отриманий підприємством у період виробництва, створення й використання нововведення	Приріст рентабельності продукції через нововведення за увесь період його використання	Ступінь фінансової участі держави (регіону) у фінансуванні і реалізації нововведення

63 Для забезпечення ефективності інвестування інновацій доцільно дотримуватися низки рекомендацій [126]: –

чітко визначити і зрозуміти проблему, перш ніж ухвалити технологічне рішення. Подбати, які процеси виконуватимуться безпосередньо компанією, які буде передано на аутсорсинг; – сприйняття інновацій як ресурсу, що надає цінності бізнесу; – створення прогресивної культури, де розвиваються внутрішні навички та знання про технології. А також гарантії, що будь-які партнерські відносини із зовнішніми фірмами вітаються в дружньому середовищі для інновацій. Прищеплення культури інновацій відбувається шляхом постійної просвітницької діяльності для усіх категорій персоналу, у тому числі безпосередньо не пов'язаних з виробничою чи науково-технічною діяльністю. Це дозволяє активізувати інноваційну діяльність, мінімізувати опір змінам, у тому числі зменшити конфлікти при визначенні інноваційного бюджету.

6.3 Методика оцінки та обліку інновацій

На сучасному етапі функціонування вітчизняного обліку відсутня чітка законодавча база щодо відображення витрат інноваційної сфери. Основу для розробки методик оцінки та обліку інновацій слугує діюча система регулювання бухгалтерського обліку, визначена окремими законодавчими актами та П(С)БО. Як відомо, уся діяльність підприємства згідно національних стандартів з обліку поділяється на операційну, фінансову, інвестиційну. Саме таким чином розкривається інформація й на рахунках витрат та доходів. Інноваційну діяльність в загальній класифікації не виокремлено. З метою розширення інформаційної бази для тактичного, стратегічного управління визнано за доцільне доповнити План рахунків відповідними субрахунками з обліку інновацій, а саме «Виробництво інноваційної продукції» (для узагальнення витрат з виробництва інноваційної продукції), «Інновації капітального характеру» (для обліку капітальних інновацій), «Інноваційна продукція» (для обліку новоствореної продукції). В окремих випадках виникає необхідність ведення обліку інноваційних витрат, доходів і результатів за центрами їх виникнення, яка впливає з вимог внутрішньогосподарського обліку щодо забезпечення управління

інформацією про ефективність створення, впровадження та використання нововведень у сфері виробництва і збуту. З цією метою може виникнути потреба у відкритті окремих субрахунків й аналітичні рахунки третього та четвертого порядків для відокремленого обліку доходів, витрат і результатів на підприємствах, що здійснюють реалізацію інноваційних проектів та програм. Застосування такого підходу сприятиме розширенню інформаційних потоків для розкриття інформації про інноваційні витрати, інноваційні доходи, прибутки (збитки) від виконання і впровадження інноваційних проектів та програм і прийняття на основі цього відповідних управлінських рішень. Така облікова інформація є достовірною базою для оцінки й аналізу ефективності інновацій. Крім того, з введенням Національного П(С)БО 1 змінено класифікацію видів діяльності.

Контрольні запитання

Список рекомендованої літератури

7 ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО БІЗНЕСУ

7.1 Державне регулювання венчурного бізнесу

7.2 Венчурний капітал

7.3 Роль венчурного механізму в реалізації інноваційних проектів

Контрольні запитання

Список рекомендованої літератури

7.1 Державне регулювання венчурного бізнесу

За ступенем ризику інвестиції поділяються на безризикові та ризикові. Наприклад, в ряді країн вкладення в короткострокові державні облігації вважаються абсолютно безпечними, а прибуток від них визначає безризикову ставку, яка використовується при оцінці вкладів. Рівень ризику або рівень невизначеності, що пов'язані з інвестиціями, залежать від таких факторів як час, об'єкт вкладення та багато інших. Критеріями оцінки рівня ризику можуть бути: - імовірність втрати всієї суми розрахованого прибутку.

Ризик є допустимим; - імовірність втрати не тільки прибутку, але й валового доходу від реалізації проекту. Ризик є критичним; - імовірність втрати всіх активів і банкрутство інвестора, що трактується як катастрофічний ризик. Крім таких видів інвестицій, виділяють ще й інноваційні та інтелектуальні інвестиції. На наш погляд, сферою інноваційних та інтелектуальних вкладень можуть бути тільки конкретні об'єкти, реальні активи, тобто ці способи інвестування стосуються реальних інвестицій. В економічній термінології використовується таке поняття як реінвестиції. Цей термін походить від лат. re... – префікс, що означає поновлення або повторення дії, та слова «інвестиції». В Україні правове регулювання реінвестицій здійснюється на основі норм Закону України «Про інвестиційну діяльність» та Податкового кодексу України. Так, під реінвестиціями розуміють господарські операції, що передбачають здійснення капітальних або фінансових інвестицій за рахунок прибутку, отриманого від інвестиційних операцій. Наведена класифікація інвестицій відображає найбільш суттєві їх ознаки, за якими має формуватися інформація в обліку і звітності. При необхідності вона може бути поглиблена залежно від підприємницької або дослідницької мети, інформаційних потреб конкретних користувачів облікових та звітних даних. Власникам, керівництву підприємства завжди важливо знати, який вид інвестицій принесе більшу вигоду. З огляду на це потрібно аналізувати різні економічні чинники, що впливають на інвестиційний клімат на підприємстві, в регіоні, країні в цілому

2 **Венчурний бізнес** ([англ. Venture](#) — ризиковий) — бізнес, що спеціалізується на [інвестиціях](#) у власний капітал компаній і в інші види довгострокового фінансування підприємств, звичайно таких, котрі не мають тривалої історії розвитку, але з перспективою значного росту. Венчурна компанія може з однієї сторони надавати фінансування, з іншого боку — здійснювати різний ступінь участі в керуванні і виробництві. [Венчурний капітал](#) традиційно асоціюється з початком нових проектів; однак, венчурні капіталісти дедалі більше беруть участь у проектах і на пізніших етапах

їхнього здійснення, тобто вкладають кошти на розвиток і модернізацію, а також в угоди по викупу підприємств. Венчурні компанії орієнтовані на практичне використання технічних новинок, результатів наукових досягнень, ноу-хау, ще не випробуваних на практиці. Венчурний бізнес пов'язаний з великим ризиком, тому його часто називають ще ризиковим. Вперше в сучасному вигляді венчурні компанії сформувалися в Кремнієвій долині в США, і звідти поступово поширився з національними відмінностями по всім розвиненим і великим країнам, що розвиваються (Китай, Індія, Бразилія та інші). Венчурний бізнес має особливе значення в процесах створення ефективної і конкурентоспроможної сучасної економіки. Високі технології, що створюються на базі венчура, дозволяють країні з «наздоганяючою економікою» наблизитися в доступному для огляду майбутньому по душевим доходах до розвинених країн світу. Так, наприклад, Нова Зеландія, країна з найрозвиненішим в світі сільським господарством, залишається в нижній частині списку розвинених країн світу з ВВП на душу населення. У той же час Сінгапур, який зумів поставити у себе на високому рівні інноваційний венчурний бізнес, зрівнявся за цим показником з передовими країнами світу. Місією створення кластерів високих технологій і виконує венчурний інноваційний бізнес. Венчурний бізнес є провідною креативною частиною хвильового інноваційного процесу, так би мовити, його системним ядром. Розвинений венчурний технологічний бізнес є тим базовим сектором постіндустріальної і новою економікою, який визначає здатність країни утримувати конкурентоспроможні світові позиції в передових технологіях.

У країнах, що розвиваються використовувалася друга схема: створювався державний фонд. Він здійснював інвестиції в приватні венчурні фонди. Останні здійснювали інвестиції в венчурні проекти. Причому як співвласники в приватні фонди за рахунок пільгового фінансування залучалися венчурні підприємці з передових країн.

Зокрема, Пельтек Л. В. визначає венчурне інвестування як «довгострокові фінансові вкладення з високим ступенем ризику в акції компаній, що зорієнтовані на розробку, виробництво і реалізацію продукції швидкозростаючих компаній, задля їх розвитку з метою отримання прибутку від приросту вартості вкладених коштів».

Для успішного розвитку венчурного інвестування необхідні:

- довгострокова державна інноваційна політика і конкретна програма співфінансування венчурного бізнесу;
- значні інвестиції в розвиток людського капіталу — основи створення та ефективності венчурного бізнесу;
- венчурні підприємці (бізнес-ангели), які, як правило, виростають з венчурних менеджерів;
- венчурні менеджери;
- розвинені фундаментальна і прикладна науки, здатні виробляти відкриття, винаходи і нововведення для венчурного бізнесу;
- сучасна та розвинена система освіти;
- конкурентне середовище у венчурному бізнесі.

Особливістю венчурного бізнесу є дуже високий інтелектуальний і професійний рівень венчурних підприємців і менеджерів. Подібних професіоналів надзвичайно складно виростити. Їх знання і досвід лежать на перетині фундаментальної і прикладної наук, інноваційного менеджменту, знань високотехнологічних виробництв. Тому програми і проекти створення національного венчурного бізнесу повинні бути комплексними і системними, вирішальними завдання повноцінного фінансування, підготовки фахівців, створення інфраструктури, системи безпеки та ін. Венчурна фірма в своєму розвитку проходить наступні стадії: насіннева стадія (передінвестиційне фінансування компаніями — фондами посівного капіталу — на самому ранньому етапі) → старт → ранній зростання → експансія → IPO або продаж стратегічному інвесторові.

Основним інтенсивним фактором розвитку венчура є високоякісний людський капітал.

7.2 Венчурний капітал

Венчурний капітал ([англ. *venture capital*](#)) — гроші [інвестиційних фондів](#) чи фірм, що спеціалізуються на [фінансуванні](#) росту молодих компаній, звичайно за винагороду у вигляді прибутку на [акціонерний капітал](#). Важливе джерело фінансування починаючих компаній, або компаній, що перебувають у складних умовах, так званий [«ризиковий» капітал](#).

Венчурний капітал може надаватися заможними [інвесторами](#), контрольованими банками компаніями й іншими корпораціями, організованими як інвестиційні компанії малого бізнесу (ІКМБ); групами інвестиційних банків і інших фінансових джерел, що поєднують інвестиції у венчурні фонди чи товариства венчурного капіталу з обмеженою відповідальністю. Фінансування венчурних капіталовкладень включає також приватний капітал чи зовнішнє фінансування, що підприємцю вдається залучити, чи здійснюється за допомогою одержання позик в інших фондів, якими традиційні фінансові установи чи не можуть, не хочуть ризикувати.

Деякі джерела інвестування венчурного капіталу залучаються на визначених етапах підприємництва, таких як фінансування початкової стадії, фази першого і другого циклу, чи стадія розвитку компанії безпосередньо попередньому публічному продажу акцій (мезонинне фінансування).

Венчурні інвестиції містять високий ступінь ризику, але одночасно обіцяють гарні перспективи [доходу](#) — вищі за середній. В обмін на прийнятий на себе ризик венчурні капіталісти можуть одержувати винагороду у вигляді прибутку, роялті, привілейованих акцій, росту вартості акціонерного капіталу та в іншому виді.

7.3 Особливості венчурного бізнесу та перспективи його розвитку

Сучасні тенденції та пріоритети венчурного бізнесу. Особливості

інвестування інноваційних проектів. Джерела ризиків в сфері інноваційної діяльності. Види ризиків венчурного інвестування. Поняття «венчурного акселератору» та методологія його визначення.

8 ІННОВАЦІЙНИЙ БІЗНЕС В УМОВАХ РИЗИКУ

8.1 Джерела ризиків в сфері інноваційної діяльності

8.2 Види ризиків венчурного інвестування

8.3 Основні методи венчурного інвестування

Контрольні запитання

Список рекомендованої літератури

Тема 9 Ринок інтелектуальної власності: особливості, проблеми, сучасні тенденції та перспективи

9.1. Сутнісна характеристика об'єктів інтелектуальної власності. Патентні угоди.

Специфічні різновиди об'єктів інтелектуальної власності

9.2. Правове регулювання інтелектуальної власності.

9.3 Історичні передумови правового регулювання сфери інтелектуальної власності.

За своєю економічною природою інтелектуальна власність є формою економічних відносин щодо привласнення нематеріальних факторів інтелектуального виробництва і результатів інтелектуальної праці. На відміну від юристів, які відносять до об'єктів інтелектуальної власності лише матеріалізовані результати творчої діяльності (твори, комп'ютерні програми, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, комерційні таємниці, торговельні марки тощо), економісти пропонують включати до цього переліку інтелект людини, її знання, здібності, цінності, ноосферу

інтелектуальної праці, інформацію. Суб'єктами інтелектуальної власності з юридичної точки зору є творці об'єктів права інтелектуальної власності (автори, винахідники, виконавці тощо). З позицій економічної теорії таким суб'єктом може бути кожна особа, що здатна продукувати знання й інформацію та здійснювати права власності щодо них. Володіння як фізичний господарський контроль над об'єктом власності теж обмежується нематеріальним та невідчужуваним характером інтелектуальних активів, а також можливістю інших суб'єктів користуватися і володіти ними з дозволу або навіть без дозволу власника. Право розпорядження передбачає можливість вирішувати юридичну долю об'єкта власності. Щодо об'єктів інтелектуальної власності, то це, насамперед, можливість їх оприлюднення, розповсюдження (копіювання, тиражування). Воно може здійснюватися у товарній формі (визначається майновими відносинами автора або суб'єкта, якому він продає майнові права, та іншими суб'єктами з чіткою специфікацією правочинностей) та нетоварній (коли автор відчужує свій інтелектуальний продукт необмеженій кількості осіб, наприклад, шляхом публікування, а вони, у свою чергу, можуть користуватися, володіти та розпоряджатися цим продуктом). При цьому виникає суперечність: товарна форма привласнення інтелектуального продукту більшою мірою відповідає економічним інтересам його творця, але жорстко обмежує коло суб'єктів відносин інтелектуальної власності та реалізацію суспільного за своєю природою продукту. Юридичним засобом подолання цієї суперечності є загальноприйнята норма законів про інтелектуальну власність, яка передбачає певний строк дії патенту і авторських прав, після закінчення якого об'єкт інтелектуальної власності стає суспільним благом, загальнодоступним набутком. Специфіка відносин інтелектуальної власності визначає розподіл та привласнення інтелектуального доходу. Наймаючи працівника, фірма привласнює його інтелектуальний капітал разом із його робочою силою, тобто у фірми виникає монополія власності як об'єкт господарювання. Особа-носій інтелектуального капіталу не має фактичного

статусу його власника, оскільки така власність юридично не закріплена. Монополія приватної власності працівника на інтелектуальний капітал може виникнути при появі об'єктивованих результатів інтелектуальної діяльності, що підлягають комерціалізації та специфікації прав власності. Тоді фірма буде сплачувати фахівцю як носію і власнику інтелектуального капіталу певну винагороду як оплату знань, інституційними формами якої можуть бути заробітна плата, відсоток від прибутку, паушальні платежі, роялті, гонорари. Особливості реалізації інтелектуальної власності (послаблення боротьби за її повне відчуження, «розщеплення» прав власності, домінування часткового, неповного привласнення) породжують якісно нові соціально-економічні відносини, змінюють баланс економічної влади між найманою працею і капіталом, унеможлиблюють їх чітке розмежування та породжують тен денцію зближення соціально-економічних характеристик власності і праці. Власники інтелектуальних ресурсів виступають продавцями не своєї праці, а її результатів, не робочої сили, а споживчої вартості, втіленої в інформаційному або інтелектуальному продуктах. Невідчуженість інтелектуального капіталу від людини обумовлює її нову роль: з найманого працівника вона перетворюється на співвласника створеного продукту, інтелектуального капіталу фірми, рівноправного учасника мобільних асоціацій товаровиробників. Тому протистояння між капіталістом як власником засобів виробництва і найманим працівником як власником робочої сили, властиве індустріальному суспільству, заміщується взаємодією між працівниками, менеджерами, підприємцями. Можливість самостійної інтелектуальної діяльності, високий рівень незалежності працівників від власників засобів виробництва розширює їх економічну свободу, унеможлиблює використання традиційних форм примусу до праці, розмежування вільного і робочого часу, перетворює експлуатацію на самоексплуатацію. Деякі дослідники називають ці процеси «другою управлінською революцією». Якщо першу революцію в управлінні пов'язують з відокремленням менеджменту від власності, перетворенням

менеджерів на автономних суб'єктів економічної влади, то сучасні зміни приводять до возз'єднання власності й управління, але вже на якісно новому рівні — працівник, набуваючи якостей і власника, і менеджера, стає одночасно і творцем, носієм інтелектуального багатства, і суб'єктом інтелектуальної праці, і суб'єктом привласнення доходів від цієї праці. Матеріальним проявом цієї суперечності є проблема розподілу доходів між автором (індивідом) та суспільством. Традиційним шляхом пом'якшення цієї суперечності виступає обмеження періоду комерціалізації інтелектуальних продуктів, тобто встановлення терміну патентного захисту, після завершення якого продукт переходить у суспільну власність та може використовуватися іншими суб'єктами на безоплатній основі. По-перше, це дає можливість розробнику скористатися результатами власної праці, отже стимулює творчу, науково-дослідну активність у суспільстві. По-друге, це сприяє розвитку продуктивних сил, оскільки з часом розширюється доступ до інтелектуальних продуктів. Однак слід звернути увагу на те, що комерціалізація інтелектуальної власності та штучне обмеження доступу до продуктів інтелектуальної праці може звузити поширення технологій, які мають важливе гуманітарне і соціально-економічне значення, наприклад, у сфері медицини або використанні відновлюваних джерел енергії. Засобами пом'якшення суперечності виступають: – патенти, ліцензії, які обмежують доступ до інтелектуального продукту, надають можливість отримання своєї рідної інтелектуальної ренти. Цікаво зазначити, що ефективність комерціалізації інтелектуальної власності шляхом патентування значним чином ускладнюється не тільки піратським використанням інформаційних продуктів, а і свідомими діями деяких компаній у сфері патентного судочинства.

2 Нематеріальні ресурси — це результати інтелектуальної, творчої праці людини, що не мають матеріально-речової форми та здатні приносити економічну вигоду (розмір якої складно передбачити) протягом тривалого часу [1, с. 87]. Поняття «нематеріальні ресурси» є узагальнюючою назвою

для сукупності об'єктів інтелектуальної власності, види яких подані на рис. 3.1. Інтелектуальна власність як юридична категорія використовується для визначення результатів творчої праці людини, позначення приналежності цих результатів певним суб'єктам творчої діяльності, а також для закріплення за цими суб'єктами особистих немайнових і майнових прав на розробку та використання створених ними об'єктів. Об'єкти інтелектуальної власності не мають матеріально-речової форми, однак можуть втілюватися в матеріальних об'єктах. Такими об'єктами втілення є книги, картини, постанови, креслення, експериментальні зразки, речовини, товари і послуги тощо [2]. Відсутність матеріально-речової форми у нематеріальних ресурсів полегшує можливість порушення прав інтелектуальної власності, саме тому охорона останніх вимагає особливих заходів.

У Цивільному кодексі України виділені дві групи прав інтелектуальної власності [3]: 1. Особисті немайнові права інтелектуальної власності, а саме: – право на визнання людини творцем (автором, виконавцем, винахідником тощо) об'єкта права інтелектуальної власності; – право перешкоджати будь-якому посяганню на право інтелектуальної власності, здатному завдати шкоди честі чи репутації творця об'єкта права інтелектуальної власності; – інші особисті немайнові права інтелектуальної власності, встановлені законом. 2. Майнові права інтелектуальної власності, у тому числі: – право на використання об'єкта права інтелектуальної власності; – виключне право дозволяти використання об'єкта права інтелектуальної власності; – виключне право перешкоджати неправомірному використанню об'єкта права інтелектуальної власності, в тому числі забороняти таке використання; – інші майнові права інтелектуальної власності, встановлені законом. Особисті немайнові права інтелектуальної власності переважно є чинними безстроково, а більшість майнових обмежені в часі та просторі (кордонами країни) Із поняттями «нематеріальні ресурси» та «інтелектуальна власність» тісно пов'язане поняття «нематеріальні активи». Сьогодні ані в українському законодавстві, ані серед вітчизняних науковців не існує єдиного підходу до

розуміння сутності категорії «нематеріальні активи». Зокрема наводяться такі визначення: 1. Нематеріальні активи — права власності на результати інтелектуальної діяльності, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності), право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку, у тому числі набуті в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном та майновими правами [4]. 2. Нематеріальними активами вважаються немонетарні активи, які не мають матеріальної форми та можуть бути ідентифіковані (незалежно від строку їх корисного використання (експлуатації) [5]. 3. Нематеріальні активи — це цінності, які належать підприємствам і організаціям та не є фізичними матеріальними об'єктами, що уособлюють цінність у своїй фізичній суті, але мають вартісну та грошову оцінку завдяки можливості використання та отримання від них доходу [6, с. 151]. 4. Нематеріальні активи — сукупність невідчутних немонетарних факторів, що мають характер виключних прав і забезпечують одержання економічних вигід у майбутньому [7, с. 274]. На нашу думку, нематеріальні активи підприємства — це вартість прав на використання у господарській діяльності підприємства нематеріальних та обмежених природних ресурсів, а також інших прав власності і користування. Особлива роль нематеріальних активів у діяльності підприємств обумовлена їх обмеженістю (природною чи штучно створеною), яка дозволяє отримувати надприбутки їх власникам. Слід зазначити, що теоретичний і практичний підходи до визначення переліку та величини нематеріальних активів підприємства мають розбіжності. Подібна ситуація є цілком зрозумілою, адже іноді дуже складно обґрунтувати точну вартісну оцінку окремих нематеріальних активів, що унеможливорює їх врахування в бухгалтерських та фінансових документах. При здійсненні практичної діяльності з оцінки та обліку нематеріальних активів на підприємствах фахівці мають орієнтуватися на Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8

«Нематеріальні активи». Згідно з цим документом для того, щоб актив був визнаний нематеріальним та був відображений в балансі, він має відповідати таким критеріям [7, с. 274; 8]:

1. Загальні критерії: – немонетарність — немонетарними визнають будь-які активи, за винятком грошових коштів, їх еквівалентів та дебіторської заборгованості у фіксованій (або визначеній) сумі грошей; – ідентифікованість — ідентифікованими є такі нематеріальні активи, які можуть бути придбані або продані окремо від інших активів підприємства (торговельні марки, патенти, ліцензії тощо). До неідентифікованих нематеріальних активів відносять такі, що не можуть бути відокремлені від підприємства (прихильність клієнтів до фірми, товару, торгової марки, репутація надійного партнера та ін.); – відсутність матеріальної форми; – використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік).
2. Окремо для придбаних і одержаних нематеріальних активів: – існування імовірності одержання майбутніх економічних вигід, пов'язаних з їх використанням (розмір вигід має високий ступінь невизначеності); – можливість достовірного визначення вартості активу.
3. Окремо для нематеріальних активів, отриманих у результаті розробки: – наявність у підприємства наміру, технічної можливості та ресурсів для доведення нематеріального активу до стану, у якому він придатний для реалізації або використання; – наявність у підприємства можливості отримання майбутніх економічних вигід від його реалізації або використання (розмір вигід має високий ступінь невизначеності); – наявність у підприємства інформації для достовірного визначення витрат, пов'язаних із розробкою нематеріального активу.

Зауважимо, що в міжнародній практиці відповідно до Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» обліку підлягають не тільки ідентифіковані, а й неідентифіковані нематеріальні активи [9, с. 99; 10]. Згідно зі стандартами бухгалтерського обліку не визнаються нематеріальним активом, а підлягають відображенню у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені [8]: – витрати на

дослідження; – витрати на підготовку і перепідготовку кадрів; – витрати на рекламу та просування продукції на ринку;

– витрати на створення, реорганізацію та переміщення підприємства або його частини; – витрати на підвищення ділової репутації підприємства (гудвіл), вартість видань. Видова структура нематеріальних активів підприємства — це виражені у відсотках частки окремих груп нематеріальних активів у їх загальній вартості. Зокрема можна виокремити такі групи нематеріальних активів підприємства У попередній версії Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» до складу останніх належав гудвіл. Гудвіл — це перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань на дату придбання [11]. Поточна версія трактує гудвіл як особливий актив, що не є різновидом нематеріальних активів, хоча за своєю економічною сутністю гудвіл мав би бути віднесений до досліджуваної категорії. Особливістю гудвілу порівняно з іншими нематеріальними активами є його невідривність від підприємства, його неспроможність бути проданим, переданим, подарованим тощо окремо від останнього. Виняткове місце гудвілу можна пояснити і його здатністю приймати від'ємне значення, яка витікає із самої сутності досліджуваної категорії, адже гудвіл — це різниця між ринковою вартістю підприємства (або його частини) та балансовою (сукупною вартістю його активів та зобов'язань).

Залежно від значення цієї різниці виділяють: – позитивний гудвіл – значення різниці додатне — ринкова вартість підприємства перевищує балансову; – негативний гудвіл (бедвіл) – значення різниці від'ємне — ринкова вартість підприємства нижча за балансову. Поява позитивного гудвілу може бути обумовлена тривалою стабільною прибутковою діяльністю фірми, наявністю відданих клієнтів, існуванням ефективної команди робітників або окремих висококваліфікованих фахівців, особливими якостями продукту, наявністю особливих зв'язків з іншими

економічними суб'єктами, що зумовлюють конкурентні переваги підприємства, тощо. Негативний гудвіл може бути наслідком невиконання зобов'язань перед споживачами, постачальниками або кредиторами; стрімкого морального зношування основних засобів, появи сильних конкурентів, невдалого розташування, поширення негативної інформації (навіть неправдивої) про діяльність підприємства тощо. Нематеріальні активи разом з гудвілом та основними засобами належать до необоротних активів підприємства та підлягають амортизації. Головною метою використання нематеріальних ресурсів на підприємстві є підвищення отриманого прибутку шляхом нарощування обсягів виробництва, зниження собівартості продукції, покращення її якості тощо. У цілому підприємство може отримати нематеріальний актив одним із двох шляхів: створити самостійно або придбати в іншого економічного суб'єкта [12]. Але цей перелік можна деталізувати, виділивши способи отримання нематеріальних активів, які в подальшому визначають особливості обліку та вартісної оцінки останніх. Як і будь-які інші активи підприємства, нематеріальні активи можуть бути отримані за рахунок власних, запозичених або залучених коштів. До власних коштів належать внески засновників підприємства; реінвестований (нерозподілений) прибуток; резерви, які формують ься в процесі господарської діяльності; амортизаційні відрахування; страхові відшкодування, дотації, субсидії тощо. До запозичених відносять банківські та комерційні кредити; кошти, отримані від емісії облігацій, векселів, інших боргових цінних паперів; вартість об'єктів, отриманих у фінансовий лізинг; кредиторську заборгованість. До залучених — кошти, одержані від продажу акцій та внаслідок добровільних внесків фізичних та юридичних осіб на безповоротній основі.

3 Плата за користування нематеріальними активами

Існують різні види платежів, які поряд з іншими умовами визначають зміст ліцензійного договору або подібного договору чи правочину¹. Зазвичай у літературі виокремлюють такі різновиди виплат за отриману

ліцензію: 1) платіж у формі роялті; 2) паушальний платіж; 3) комбіновані платежі [13–15]. Ця класифікація відповідає і юридичному закріпленню цього питання у законодавстві України (наприклад, у ст. 15 Закону України «Про авторське право і суміжні права» від 23 грудня 1993 р. № 3792-ХІІ [17], Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» [18]). Платіж у формі роялті — це ліцензійний платіж у вигляді сум, які сплачуються періодично, залежно від обсягів виробництва або реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) з використанням об'єкта права інтелектуальної власності. Ключовим питанням при визначенні розміру платежу у формі роялті є обрання бази платежу, тобто встановлення погодженої сторонами господарської діяльності, яка використовується для визначення величини роялті. Так само це питання постає і у випадку проведення оцінки об'єктів інтелектуальної власності. Як база використовуються такі показники: – виручка від реалізації ліцензійної продукції; – обсяг виробленої ліцензійної продукції в натуральному вираженні; – величина доходу (прибутку) чи іншої вигоди від реалізації ліцензійної продукції; – поточні витрати на виробництво ліцензійної продукції. Як справедливо зазначає В. Мухопад, найбільш вигідною для сторін ліцензійного договору базою платежу є продажна ціна продукції. Такий метод виплати винагороди базується на фактичних цінах і обсягах продукції, що реалізується, і найповніше відображає реальне використання ліцензіатом купленої ним ліцензії. Крім того, ці показники, занесені ним у бухгалтерську звітність, забезпечують відносно простий контроль з боку ліцензіара чи залученого для цього аудитора [13, с. 336]. У свою чергу при обранні іншої бази платежу (наприклад, поточні витрати, обсяг продукції) можливості згаданого контролю суттєво зменшуються, оскільки ліцензіат може ухилятися від надання відповідної інформації. Тим більше подібний ризик зростає в умовах значної тінізації економіки, що властиво, зокрема, й Україні. Платіж у формі роялті не обов'язково має характер жорстко зафіксованої, сталої суми, обрахованої від бази платежу. Специфіка ринку

об'єктів інтелектуальної власності може зумовлювати встановлення гнучкої або диференційованої ставки роялті. Так, ліцензійний договір може передбачати, що у випадку перевищення ліцензіатом запланованих обсягів виробленої продукції, ліцензійний платіж щодо перевищення може знижуватися. Це стимулює ліцензіата до нарощування виробництва товарів чи послуг, передбачених ліцензією, і забезпечує сторонам ліцензійного договору більшу дохідність сторонам господарської діяльності. Крім того, диференціація платежів може бути зумовлена очікуваним зниженням з часом попиту на певний товар чи послугу, що є об'єктом інтелектуальної власності. Наприклад, демонстрація аудіо- чи відеопродукції має високий попит відразу після виходу такої продукції у світ і з часом поступово знижується. Гнучка ставка роялті може стимулювати ліцензіата довше залишати такий об'єкт у прокаті, ротатії на радіостанції, кабельній мережі, що також вигідно ліцензіару. Варто враховувати, що ліцензійний договір, який передбачає виплату ліцензійних платежів на базі роялті, несе у собі й інші потенційні загрози порушення прав ліцензіара. Зокрема, застосування роялті зумовлює необхідність для останнього нести витрати з підготовки технічної документації, оцінкою об'єктів інтелектуальної власності тощо без отримання будь-якої компенсації з боку ліцензіата. Крім того, сума виплат на користь ліцензіара знаходиться у прямій залежності від комерційного успіху ліцензіата. Отже, у випадку, якщо вихід ліцензіара на ринок з якимось продуктом з певних суб'єктивних чи об'єктивних причин буде невдалим, то механізм роялті може виявитися не здатним ані забезпечити прибуток власнику немайнового активу, ані навіть компенсувати вкладені у розробку такого активу кошти. Для усунення таких загроз у ліцензійному договорі використовуються такі інструменти, як встановлення мінімального розміру ліцензійних платежів, що сплачуються на користь ліцензіара незалежно від комерційного успіху ліцензіата. Чинне законодавство України встановлює розмір, порядок та умови виплати винагороди (роялті) за комерційне використання опублікованих з комерційною метою фонограм, відеограм, їх

примірників та зафіксованих у них виконань (постанова Кабінету Міністрів України від 18 січня 2003 р. № 71 [19]). Зокрема, за публічне виконання опублікованих з комерційною метою фонограм, їх примірників та зафіксованих у них виконань, публічна демонстрація опублікованих з комерційною метою відеограм, їх примірників та зафіксованих у них виконань у місцях з платним і безоплатним входом встановлюється роялті у розмірі 1 відсотка доходів, одержаних із того виду діяльності, у процесі якої здійснюється використання об'єктів суміжних прав або 2,5 відсотків загальної суми витрат на зазначений вид використання об'єктів суміжних прав у разі відсутності таких доходів. За публічне сповіщення (публічне повторне сповіщення) шляхом трансляції і ретрансляції зафіксованих у фонограмах виконань, а також безпосередньо фонограм, опублікованих з комерційною метою, їх примірників у передачах ефірного і (або) супутникового радіомовлення розмір роялті дорівнює 2 відсотки доходів, одержаних з того виду діяльності, у процесі якої здійснюється використання об'єктів суміжних прав.

Крім того, постанова Кабінету Міністрів України від 18 січня 2003 р. № 72 [20] передбачає мінімальні ставки авторської винагороди (роялті) за публічне виконання, публічний показ, публічне сповіщення або ретрансляцію (повторне публічне сповіщення) творів науки, літератури і мистецтва. Зокрема, за публічне виконання п'єси, у тому числі для дітей, у прозі мінімальну ставку роялті встановлено на рівні 8 відсотків від суми валового збору, що надходить від продажу квитків за публічне виконання одного твору або програми, чи доходів, одержаних з того виду діяльності, у процесі провадження якої відбувається використання творів, а у разі відсутності таких доходів — загальної суми витрат на проведення заходу, під час здійснення якого відбувається використання твору літератури і (або) мистецтва. З цієї ставки 4 відсотки (тобто половина ставки роялті) надходять авторіві, 1 відсоток режисерові-постановнику, 3 відсотки художнику-сценографу і художнику по костюмах. Мінімальна ставка роялті щодо

публічного виконання перекладу п'єси, яка не охороняється авторським правом, ставка роялті становить 6,5 відсотка, обрахованої від зазначеної вище бази платежу, у тому числі 2 відсотки на користь перекладача, 0,5 відсотка на користь автора проміжного перекладу (у разі, коли проміжний переклад п'єси охороняється авторським правом), 1 відсоток на користь режисера-постановника і 3 відсотки на користь художника-сценографа і художника по костюмах. Паушальний платіж — одноразовий платіж, який становить фіксовану суму і не залежить від обсягів виробництва (продажу) продукції з використанням об'єкта права інтелектуальної власності. Розмір паушального платежу визначається, виходячи з бази платежу по аналогії з роялті. Відмінність від платежу у формі роялті полягає у тому, що виплата паушального платежу, по-перше, не корелює з господарським або фінансовим результатом ліцензіата, а по-друге, на відміну від роялті сплачується до початку виробництва товарів або послуг ліцензіатом. При цьому сплата паушального платежу може відбуватися як одночасно, так і у декілька етапів (наприклад, у певних частках після підписання договору, після передачі технічної документації, після проведення незалежної оцінки, перед початком виробництва тощо). Паушальний платіж є формою ліцензійного платежу, що вигідний, передусім, ліцензіару. Застосування паушального платежу на відміну від роялті знімає з нього ризик поганої бізнес-стратегії ліцензіата, дозволяє отримати фінансовий результат від свого нематеріального активу максимально швидко і повно. Однак, з другого боку, ліцензіар позбавлений можливості отримати додатковий прибуток, якщо реалізація товарів чи послуг, обумовлених ліцензією, виявиться надзвичайно успішною. Крім того, розмір паушального платежу зазвичай в абсолютних цифрах є меншим порівняно з роялті за такий самий об'єкт інтелектуальної власності. Ці інструменти дають можливість урівноважити становище ліцензіара і ліцензіата за ліцензійним договором, що передбачає сплату паушального платежу. Комбінований платіж поєднує у різних варіантах ознаки роялті і паушального платежу. Ліцензійні договори з

використанням комбінованого платежу можуть передбачати, наприклад, сплату певної суми на користь ліцензіара у момент підписання ліцензійного договору, перед початком виробництва товарів чи послуг і після цього у відсотковому відношенні до бази платежу. Комбінований платіж дозволяє не лише найбільш повно гарантувати права і майнові інтереси ліцензіара і ліцензіата, але і найкращим чином пристосувати відносини між сторонами ліцензійного договору до кон'юнктури ринку та змінюваної економічної ситуації. Саме тому сьогодні ліцензійні договори з використанням комбінованого ліцензійного платежу є найпоширенішими. Слід також окремо зупинитися на легальному визначенні ліцензійних платежів. Чинне українське законодавство у цій сфері є певною мірою суперечливим. Так, ст. 15 Закону України «Про авторське право і суміжні права» розрізняє паушальний платіж, роялті, комбінований платіж аналогічно до економічного розуміння цих категорій, що його викладено вище. Таке саме розуміння міститься і у ст. 16 Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 14 вересня 2006 р. № 143-V та Національному стандарті № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності». Одночасно з цим відповідно до п. 14.1.225 ст. 14 Податкового кодексу України роялті — це будь-який платіж, отриманий як винагорода за користування або за надання права на користування будь-яким авторським та суміжним правом на літературні твори, твори мистецтва або науки, включаючи комп'ютерні програми, інші записи на носіях інформації, відео- або аудіокасети, кінематографічні фільми або плівки для радіо- чи телевізійного мовлення, передачі (програми) організацій мовлення, будь-яким патентом, зареєстрованим знаком на товари і послуги чи торговельною маркою, дизайном, секретним кресленням, моделлю, формулою, процесом, правом на інформацію щодо промислового, комерційного або наукового досвіду (ноу-хау). Одночасно з цим не вважаються роялті платежі за отримання об'єктів власності, визначених в абзаці першому цього пункту, у володіння або розпорядження чи власність особи або, якщо умови

користування такими об'єктами власності надають право користувачу продати або здійснити відчуження в інший спосіб такого об'єкта власності або оприлюднити (розголосити) секретні креслення, моделі, формули, процеси, права на інформацію щодо промислового, комерційного або наукового досвіду (ноу-хау), за винятком випадків, коли таке оприлюднення (розголошення) є обов'язковим згідно із законодавством України. З визначенням роялті, наведеним у Податковому кодексі України, корелює і Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290. Тут ми бачимо, що фактично під роялті розуміються будь-які ліцензійні платежі, включаючи паушальний чи комбінований платежі. Наведені розбіжності слід враховувати при аналізі податкових наслідків їх застосування.

3 Оцінка об'єктів інтелектуальної власності

Із проблемами комерціалізації і управління немайновими активами пов'язане питання оцінки об'єктів інтелектуальної власності. Законодавче підґрунтя такої оцінки утворюють такі нормативно-правові акти: – Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12 липня 2001 р. № 2658-III [23]; – Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 № 1440 [24]; – Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 3 жовтня 2007 р. № 1185. Оцінці підлягають: літературні та художні твори; комп'ютерні програми; копіїляції даних (бази даних); виконання; фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення; винаходи, корисні моделі, промислові зразки; компонування (топографії) інтегральних мікросхем; раціоналізаторські пропозиції; сорти рослин, породи тварин; комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення; комерційні таємниці; інші об'єкти, що згідно із законодавством належать до об'єктів права

інтелектуальної власності. Необхідність в оцінці об'єктів інтелектуальної власності може виникати у зв'язку з таким: 1) для визначення вартості виключних прав, що передаються за ліцензійним чи подібним договором і, відповідно, визначення бази ліцензійних платежів; 2) для внесення у статутний капітал господарського товариства, виплати учаснику господарського товариства, що вибув, грошової вартості його частки у статутному капіталі, інших корпоративних операціях; 3) для цілей оподаткування; 4) для визначення компенсації власникові об'єкта інтелектуальної власності через неправомірне використання його власності чи в інших подібних ситуаціях; 5) для використання об'єктів інтелектуальної власності в інвестиційних чи інноваційних проектах; 6) для передачі об'єктів інтелектуальної власності у заставу;

7) для використання об'єктів інтелектуальної власності у процесі спільної діяльності без створення юридичної особи (у тому числі у формі простого товариства); 8) у процесі ліквідації суб'єкта господарювання, зокрема, і шляхом банкрутства з метою задоволення вимог кредиторів; 9) у процесі приватизації державного (комунального) майна; 10) в інших випадках, передбачених законом. Залежно від цілей оцінки вона може бути спрямована на визначення справедливої або первісної вартості об'єктів інтелектуальної власності. Справедливою є ринкова вартість об'єкта. Первісна (або історична) вартість відображає фактичні затрати власника на придбання або виготовлення об'єкта інтелектуальної власності. Оцінка проводиться суб'єктами оціночної діяльності, якими є суб'єкти господарювання — зареєстровані в установленому законодавством порядку фізичні особи — суб'єкти підприємницької діяльності, а також юридичні особи незалежно від їх організаційно-правової форми та форми власності, які здійснюють господарську діяльність, у складі яких працює хоча б один оцінювач, та які отримали сертифікат суб'єкта оціночної діяльності; а також органи державної влади та органи місцевого самоврядування, які отримали повноваження на здійснення оціночної діяльності в процесі виконання

функцій з управління та розпорядження державним майном та (або) майном, що є у комунальній власності, та у складі яких працюють оцінювачі (ст. 5 Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні»). Оцінка майна проводиться на підставі договору між суб'єктом оціночної діяльності — суб'єктом господарювання та замовником оцінки, або на підставі ухвали суду про призначення відповідної експертизи щодо оцінки майна, або в інших випадках, передбачених законом. Найбільш поширеною є ситуація проведення оцінки на підставі договору із суб'єктом оціночної діяльності. Договір на проведення оцінки майна укладається в письмовій формі та може бути двостороннім або багатостороннім. Під час укладення багатостороннього договору, крім замовника оцінки, стороною договору може виступати особа-платник, якщо оплату послуг суб'єкта оціночної діяльності здійснює інша особа, а не замовник. Істотними умовами договору на проведення оцінки майна є: зазначення майна, що підлягає оцінці; мета, з якою проводиться оцінка; вид вартості майна, що підлягає визначенню; дата оцінки; строк виконання робіт з оцінки майна; розмір і порядок оплати робіт; права та обов'язки сторін договору; умови забезпечення конфіденційності результатів оцінки, інформації, використаної під час її виконання; відповідальність сторін за невиконання або неналежне виконання умов договору; порядок вирішення спорів, які можуть виникнути під час проведення оцінки та прийняття замовником її результатів. Законодавством або за згодою сторін договору в ньому можуть бути передбачені інші істотні умови (ст. 11 Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні»). Оцінка майна проводиться з дотриманням принципів корисності, попиту і пропонування, заміщення, очікування, граничної продуктивності внеску, найбільш ефективного використання. Принцип корисності ґрунтується на тому, що майно має вартість тільки за умови корисності його для потенційного власника або користувача. Під корисністю слід розуміти здатність майна задовольняти потреби власника або користувача протягом певного часу.

Принцип попиту та пропонування відображає співвідношення пропонування та попиту на подібне майно. Відповідно до цього принципу під час проведення оцінки враховуються ринкові коливання цін на подібне майно та інші фактори, що можуть призвести до змін у співвідношенні пропонування та попиту на подібне майно. Принцип заміщення передбачає врахування поведінки покупців на ринку, яка полягає у тому, що за придбання майна не сплачується сума, більша від мінімальної ціни майна такої ж корисності, яке продається на ринку. Принцип очікування передбачає, що вартість об'єкта оцінки визначається розміром економічних вигід, які очікуються від володіння, користування, розпорядження ним. Принцип внеску (граничної продуктивності) передбачає врахування впливу на вартість об'єкта оцінки таких факторів, як праця, управління, капітал та земля, що є пропорційним їх внеску у загальний дохід. Вплив окремого фактора вимірюється як частка вартості об'єкта оцінки або як частка вартості, на яку загальна вартість об'єкта оцінки зменшиться у разі його відсутності. Принцип найбільш ефективного використання полягає в урахуванні залежності ринкової вартості об'єкта оцінки від його найбільш ефективного використання. Під найбільш ефективним використанням розуміється використання майна, в результаті якого вартість об'єкта оцінки є максимальною. При цьому розглядаються тільки ті варіанти використання майна, які є технічно можливими, дозволеними та економічно доцільними. Для проведення оцінки майнових прав інтелектуальної власності застосовуються такі методичні підходи: 1) дохідний; 2) порівняльний; 3) витратний.

Дохідний підхід до оцінки майнових прав інтелектуальної власності ґрунтується на застосуванні оціночних процедур переведення очікуваних доходів у вартість об'єкта оцінки. Він застосовується для оцінки майнових прав інтелектуальної власності у випадку, коли можливо визначити розмір доходу, що отримує або може отримувати юридична чи фізична особа, якій належать такі права, від їх використання. Основними методами дохідного підходу, що застосовуються для оцінки майнових прав інтелектуальної

власності, є метод непрямой капіталізації (дисконтування грошового потоку) та метод прямої капіталізації доходу. Зазначені методи застосовуються і для оцінки цілісного майнового комплексу, у якому використовується об'єкт права інтелектуальної власності, і майнових прав інтелектуальної власності як окремих об'єктів оцінки. Застосування методів непрямой капіталізації (дисконтування грошового потоку) та прямої капіталізації доходу для оцінки майнових прав інтелектуальної власності передбачає визначення розміру тієї частини доходу, що отримана у зв'язку з наявністю у юридичної або фізичної особи таких прав. При цьому грошовим потоком чи доходом може бути: – для методів переваги у прибутку і розподілу прибутків — різниця між прибутком суб'єкта права інтелектуальної власності, отриманого в результаті використання об'єкта права інтелектуальної власності, та прибутком, отриманим без використання такого об'єкта; – для методу додаткового прибутку — додатковий прибуток, який отримано суб'єктом права інтелектуальної власності в результаті використання об'єкта права інтелектуальної власності; – для методу роялті — ліцензійний платіж за надання прав на використання об'єкта права інтелектуальної власності. Застосування методу переваги у прибутку передбачає дисконтування або пряму капіталізацію різниці між прибутком від діяльності суб'єкта права інтелектуальної власності, що провадиться з використанням об'єкта права інтелектуальної власності, та прибутком, отриманим від такої діяльності, за умови, що вона провадиться без використання зазначеного об'єкта. Як передбачено у Національному стандарті № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», джерелом формування переваги у прибутку, що виникає в результаті використання об'єкта права інтелектуальної власності, зокрема, може бути: а) збільшення ціни реалізації одиниці продукції (товарів, робіт, послуг); б) збільшення обсягу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у натуральному вираженні; в) скорочення витрат, пов'язаних з виробництвом та/або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг). Метод розподілу прибутків полягає у виділенні тієї частини прибутку, що отримана

в результаті використання об'єкта права інтелектуальної власності, із загальної суми прибутку суб'єкта права інтелектуальної власності з подальшим переведенням такої частини прибутку у вартість майнових прав інтелектуальної власності. Процедура переведення здійснюється шляхом дисконтування або прямої капіталізації прибутку за умови обґрунтування застосування однієї із зазначених оціночних процедур у звіті про оцінку. Для цього суб'єкт оціночної діяльності в описовій частині звіту посилається на ті відомості, які дозволили йому обрати той чи інший метод. Застосування методу додаткового прибутку передбачає пряму капіталізацію додаткового прибутку, який може отримувати суб'єкт права інтелектуальної власності в результаті використання об'єкта права інтелектуальної власності понад середній прибуток, який отримують подібні суб'єкти, що не мають переваги володіння такими майновими правами. Метод додаткового прибутку застосовується за умови, що оцінювачем не виявлено підстав для того, щоб припускати наявність у складі цілісного майнового комплексу суб'єкта права інтелектуальної власності інших нематеріальних активів, крім оцінюваного майнового права інтелектуальної власності. Метод роялті застосовується за умови, що майнові права інтелектуальної власності надані або можуть бути надані за ліцензійним договором іншій фізичній або юридичній особі. Метод полягає у визначенні суми дисконтованих доходів від ліцензійних платежів. Вище вже зазначалося, що у такому випадку може прийматися за базу платежів роялті. Ставка роялті визначається оцінювачем на підставі результатів аналізу ринку подібних об'єктів права інтелектуальної власності, за використання яких сплачується роялті. Під час визначення розміру ліцензійних платежів враховуються вид та строк дії ліцензійного договору, кількість ліцензійних договорів, сфера використання об'єкта права інтелектуальної власності, обсяг переданих прав, характеристики об'єкта права інтелектуальної власності, майнові права на який є предметом ліцензійного договору, залишковий строк його корисного використання, строк освоєння процесу виробництва та/або реалізації продукції (товарів,

робіт, послуг) з використанням об'єкта права інтелектуальної власності, ступінь готовності такого об'єкта до використання за призначенням та інші показники, що можуть вплинути на розмір ліцензійних платежів. Витратний підхід до оцінки майнових прав інтелектуальної власності ґрунтується на визначенні вартості витрат, необхідних для відтворення або заміщення об'єкта оцінки. Витратний підхід застосовується для визначення залишкової вартості заміщення (відтворення) майнових прав інтелектуальної власності шляхом вирахування з вартості відтворення (заміщення) величини

зносу. Вартість відтворення майнових прав інтелектуальної власності визначається шляхом застосування методу прямого відтворення, а вартість заміщення — методу заміщення. Метод прямого відтворення ґрунтується на визначенні поточної вартості витрат, пов'язаних із створенням (розробленням) або придбанням на дату оцінки майнових прав інтелектуальної власності, які оцінюються, приведенням об'єкта права інтелектуальної власності в стан, що забезпечує його найбільш ефективно використання, з урахуванням витрат на правову охорону, маркетингові дослідження, рекламу тощо, а також розмір прибутку суб'єкта господарювання, який створив (розробив) такий об'єкт. Метод заміщення застосовується для оцінки майнових прав інтелектуальної власності, заміщення яких можливе та економічно доцільне. Вартість заміщення визначається на підставі інформації про поточну вартість витрат станом на дату оцінки на створення (розроблення) або придбання, приведення об'єкта права інтелектуальної власності, подібного до об'єкта права інтелектуальної власності, майнові права на який оцінюються і який за своїми споживчими, функціональними, економічними показниками може бути йому рівноцінною заміною, в такий стан, що забезпечує його найбільш ефективно використання, а також інформації про витрати, пов'язані з проведенням маркетингових досліджень і рекламою подібного об'єкта, та про розмір прибутку суб'єкта господарювання, який створив (розробив) подібний об'єкт. Порядок визначення величини зносу (знецінення) майнових прав

інтелектуальної власності, а також залишковий строк корисного використання передбачений п. 21 Національного стандарту № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності». Порівняльний підхід до оцінки майнових прав інтелектуальної власності застосовується у разі наявності достатнього обсягу достовірної інформації про ціни на ринку подібних об'єктів та умови договорів щодо розпорядження майновими правами на такі об'єкти. У разі застосування порівняльного підходу до оцінки майнових прав інтелектуальної власності подібність об'єктів визначається з урахуванням їх виду, галузі (сфери) застосування, економічних, функціональних та інших характеристик. До таких факторів, що впливають на вартість майнових прав інтелектуальної власності, зокрема, відносять наявність правової охорони майнових прав інтелектуальної власності; умови фінансування договорів, предметом яких є майнові права інтелектуальної власності; галузь або сфера, в якій може використовуватись об'єкт права інтелектуальної власності, майнові права на який оцінюються; функціональні, споживчі, економічні та інші характеристики такого об'єкта; рівень його новизни; залишковий строк корисного використання; придатність до промислового (комерційного) використання. Оцінка окремих видів майнових прав інтелектуальної власності може проводитись за умови відповідного обґрунтування із застосуванням методу залишку, який поєднує три методичні підходи і передбачає такі оціночні процедури: – визначення загальної вартості всіх необоротних активів шляхом обчислення ринкової вартості цілісного майнового комплексу із застосуванням методів дохідного або порівняльного підходу, зменшеної на розмір робочого капіталу; – визначення вартості кожного з об'єктів у матеріальній формі, довгострокових фінансових інвестицій, довгострокової дебіторської заборгованості, відстрочених податкових активів із застосуванням методів дохідного, порівняльного або витратного підходів; – визначення загальної вартості необоротних активів як суми вартості активів; – визначення різниці між вартістю активів, обчисленою відповідно до абзацу другого цього

пункту, та вартістю активів, обчисленою відповідно до абзацу четвертого цього пункту, і обґрунтування віднесення такої різниці до вартості майнових прав інтелектуальної власності. При визначенні вартості об'єктів інтелектуальної власності у зв'язку з внесенням цих об'єктів до застави, використанням в інвестиційних чи інноваційних проектах, ліквідацією господарського товариства шляхом банкрутства тощо слід враховувати загальні особливості оцінки майна і майнових прав у таких ситуаціях, встановлені у Національному стандарті № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», затвердженому постановою Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 р. № 1440 (пп. 25–27 та ін.).

Тема 6 Франчайзинг в інноваційній діяльності

1.1. Сутність та характеристика франчайзингу.

Основні поняття та складові франчайзингу. Особливості франчайзингу в сучасних умовах. Переваги та недоліку франчайзингу.

1.2. Розробка системи франчайзингу.

Світовий досвід побудови успішного франчайзингу.

1.3. Брендинг та філософія франчайзингу в інноваційному підприємстві.

1 Франчайзинг - це така організація бізнесу, за якою компанія (франчайзер) передає певній людині чи компанії (франчайзі) право на продаж продукту і послуг цієї компанії

З усіх видів договірних відносин, заснованих на передачі комплексу виключних прав на об'єкти інтелектуальної власності, вважаємо за необхідне відокремити договір франчайзингу як найбільш перспективний та ефективний засіб ведення бізнесу. Привабливість франчайзингу в наявності незаперечних переваг для обох учасників франчайзингових відносин. Для малих підприємств і індивідуальних підприємців він надає в розпорядження стабільний дохідний бізнес, для відомих фірм і компаній - можливість

розширити й усталити свої позиції на ринку. Саме цим можна пояснити настільки широке поширення франчайзингу як у Європі, так і в Америці.

Поняття франчайзингу

В перекладі з англійської "Franchise" означає "привілей", "пільга", "особливе право".

Франчайзинг - це така організація бізнесу, за якою компанія (франчайзер) передає певній людині чи компанії (франчайзі) право на продаж продукту і послуг цієї компанії. Франчайзі зобов'язується продавати цей продукт чи послуги по заздалегідь визначених законах і правилах ведення бізнесу, що встановлює франчайзер. В обмін на здійснення всіх цих правил франчайзі одержує дозвіл використовувати ім'я компанії, її репутацію (гудвіл), продукт та послуги, маркетингові технології, експертизу, і механізми підтримки. Таким чином, виконання вимог франчайзера не є недоліком, навпаки, дотримання правил означає, що франчайзі має прекрасну можливість отримати прибуток. Щоб одержати такі права, франчайзі робить первісний внесок франчайзеру, а потім виплачує щомісячні внески. Це свого роду оренда, тому що франчайзі ніколи не стає повним власником товарного знаку, а лише має право використовувати товарний знак на період виплати щомісячних внесків. Суми цих внесків обмовляються в франчайзинговому договорі і є предметом переговорів. Франчайзинговий пакет (повна система ведення бізнесу, передана франчайзі) дозволяє відповідному підприємцю вести свій бізнес успішно, навіть не маючи попереднього досвіду, чи знань навчання в даній галузі. Для компаній франчайзинг - це спосіб поширення бізнесу. Для підприємців франчайзинг - це один з шляхів стати власником бізнесу. На зростаючих ринках, таких як Україна, франчайзинг є швидким способом навчання підприємців практичним стандартам, що необхідні, щоб вести прибутковий бізнес.

Франчайзинг - свого роду симбіоз "великого" і "малого" бізнесу. Таке з'єднання являє собою союз, де з однієї сторони є енергія і зобов'язання окремого підприємця, а з іншої сторони є ресурси, комерційна міць і

величезний досвід великої компанії. Якщо все це з'єднати, то ми одержимо енергію, відповідальність, силу, ресурси і досвід - виграшну комбінацію з величезними шансами на успіх! Підприємці усього світу знають франчайзинг як безпечний спосіб, щоб:

- Допомогати людині вести бізнес самостійно, але не бути в ньому самотнім;
- Допомогати компаніям ефективно розширюватися, не несучи великих витрат на створення і підтримку масивного адміністративного комплексу і не випробуючи труднощів у керуванні широкою мережею корпоративних підприємств;
- Допомогти компаніям перетворити свою існуючу мережу в ефективно працюючий, сильний бізнес, у якому працюють віддані справі люди.

Франчайзер (франшизіар) - це компанія, що видає ліцензію або передає в право користування свій товарний знак, ноу-хау й операційні системи. Франчайзер створює успішний продукт чи послуги, наприклад, особливий стиль роботи ресторану швидкого харчування. Франчайзер досліджує, і розвиває бізнес, витрачає гроші на просування бізнесу, створює гарну репутацію і пізнаваний імідж (так званий "бренднейм"). Після того, як компанія довела працездатність своєї бізнес концепції й успішну відтворюваність цього бізнесу, вона може почати пропонувати підприємцям, що хочуть повторити подібний успіх, купити її франшизу.

Основним нормативним документом, який регулює економічні відносини у франчайзингу в світі, є Кодекс етики франчайзингу. Українське законодавство ототожнює терміни «франчайзинг» та «комерційна концесія», зміст яких відображено як в Цивільному, так і Господарському кодексах України. Широкого розголосу набув проект закону «Про франчайзинг» № 7430, в якому фактично переписані положення глави 76 «Комерційна концесія» Цивільного кодексу України, поєднані із міжнародною термінологією, а також введені недоречні обмеження підприємців, які

використовують метод франчайзингу для просування свого бізнесу [1]. Розробники даного законопроекту під франчайзингом розуміють підприємницьку діяльність, хоча це усього лише спосіб просування та збуту товарів і послуг франчайзера із залученням фінансових ресурсів франчайзі. У країнах Північної Америки та Європи немає безпосереднього регулювання договірних правовідносин між франчайзером та франчайзі, а лише обумовлено перелік питань, відповідно до яких франчайзер зобов'язаний щонайменше за 7 робочих днів до підписання договору франчайзингу розкрити франчайзі інформацію, яка допоможе останньому прийняти рішення щодо укладання або не укладання договору франчайзингу. Тобто франчайзер зобов'язаний подати всю інформацію про себе та своїх посадових осіб, включаючи «судову історію» протягом останніх 5 років, показати фінансову звітність за останній звітний рік, розкрити зміни у фінансовому становищі за останні 3 звітні роки. Франчайзер також зобов'язаний проінформувати про зміст своєї франшизи, вказавши номери реєстраційних свідоцтв на об'єкти права інтелектуальної власності, загальну кількість франшиз та власних торгових точок, що діяли на кінець минулого звітного року. Франчайзі зобов'язані повідомити про розмір усіх своїх капіталовкладень у франшизу, включаючи розмір роялті та паушального внеску, які необхідно буде сплачувати франчайзеру. Франчайзі мають надати перелік контрагентів, з якими співпрацює франчайзер і з якими рекомендовано налагодити господарські правовідносини франчайзі [2].

Система франчайзингу, як і будь-яка інша новація на споживчому ринку, може мати певні переваги та й недоліки як для франчайзера, так і для франчайзі. Враховуючи власний досвід минулого у ролі власника франшизи, виділимо переваги та недоліки франчу для обох сторін. Перевагами франчайзингу для франчайзера є: - можливість дуже швидкого нарощення бізнесу за рахунок збільшення кількості торгових точок, що супроводжується зростанням обсягів реалізації й розширенням ринків збуту без необхідності залучення значних власних джерел фінансування та завдяки залученим

ресурсам франчайзі; - розширення джерела доходів за рахунок зусиль франчайзі, а також можливого додаткового прибутку від надання в оренду франчайзі нерухомості чи обладнання, проведення проектних та ремонтних робіт для запуску бізнесу; - зниження витрат на персонал, витрат виробництва, витрат обігу за рахунок того, що франчайзі сам покриває витрати на функціонування підприємства; - зростання престижу фірми і її товарного знака, визнання у клієнта збільшення доходу за користування торговою маркою франчайзі; - можливість накопичувати та удосконалювати управлінський досвід ведення бізнесу по франшизі за рахунок аналізу даних, показників, позитивних та негативних ситуацій у мережі франчайзингу. До недоліків франчайзингу для франчайзера відносять: - важке здійснення контролю над франчайзі, оскільки франчайзер не може безпосередньо керувати його співробітниками та бути присутнім у кожній торговій точці одразу або ж мати там свого представника, оплачуючи йому заробітну плату; - частка прибутку від франчайзингового підприємства менша, ніж від власного бізнесу, однак є гарантованою, оскільки роялті у більшості договорів комерційної концесії зумовлене доходом від реалізації, а не від чистого прибутку франчайзі; - можливість втрати репутації через недобросовісну, нечесну та неякісну роботу одного з франчайзі, наприклад, продаж останнім продукції, що не відповідає або ж виходить за рамки стандартів мережі чи надання додаткових супутніх послуг, що не передбачаються умовами франчу; - відсутність впевненості в достовірності фінансових показників результатів діяльності франчайзі та відповідно недотримання прибутку; - непорозуміння з франчайзі, франчайзер не може замінити його іншим; - важко підібрати знаючого основи бізнесу франчайзі, в той же час під час його подальшого навчання франчайзер сам готує собі майбутнього конкурента з цього виду діяльності; - залежність від професійних та особистісних якостей персоналу франчайзера, який у випадку надання непрофесійних, несвоєчасних консультацій франчайзі та його команді з керування, адміністрування та просування бізнесу, може

спровокувати своїми діями втрату постійних клієнтів, ринків збуту, отримання збитків і закриття торгових точок у мережі. Разом із тим можна окреслити переваги франчайзингу для франчайзі: - отримання готового бізнесу без досвіду його ведення з мінімальними капіталовкладеннями та з навчанням від досвідченого франчайзера; - успішний вихід на ринок під відомою торговою маркою, що не потребує затрат часу та перевитрат ресурсів на становлення та просування бізнесу під власним нікому невідомим брендом; - постійні консультації та навчання від франчайзера в частині підготовки до відкриття та запуску бізнесу, навчання персоналу, забезпечення ведення технологічного процесу, закупівлі обладнання, облаштування мережі, проведення передпродажних та продажних рекламних акцій, налагодження співпраці з постачальниками або ж безпосереднє постачання товарного запасу франчайзером, надання та розроблення асортиментного переліку готової продукції, торгівлі; - можливість постійного збуту продукції. До ризиків франчайзингу для франчайзі належать: - тотальний контроль франчайзером та стандартизованість процесів не дає можливості проявити франчайзі ініціативу, запропонувати нововведення за результатами моніторингу споживчого попиту та проявити самостійність у веденні бізнесу; - зниження якості продукції чи сировини, несистематичне оновлення асортименту й відсутність компетентних консультацій з боку франчайзера при виникненні нетипових проблем у частині адміністрування, виробництва, організації технологічного процесу чи реалізації, зумовлених, наприклад, різною ментальністю споживчого ринку та специфікою регіону, призводить до втрати клієнтів, ринку збуту та отримання франчайзингової системи в частині поставки товарів, обов'язків персоналу, обслуговуванні, уніформи, посадових інструкцій, графіка роботи, ціноутворення, стандартів продукції, товарів чи обслуговування, ведення та складання звітності, реклами, схеми платежів франчайзі, детальна процедура системи контролю за рухом грошових коштів, схеми навчання виробничого та обслуговуючого персоналу, складання бізнес-плану, розроблення порядку укладання

франчайзингових договорів; - приховані витрати, що виникають після оплати паушального внеску франчайзеру, можливість введення в оману та надання франчайзером економічно необґрунтованої та викривленої фінансової моделі функціонування системи бізнесу франчайзингової мережі під час ведення переговорів та підписанням договору комерційної концесії з франчайзі; - труднощі у підборі компетентного складу кадрів у франчайзі, від професіоналізму якого суттєво залежатиме якість кінцевого продукту. Побудова успішних франчайзингових моделей повинна складатися з таких етапів: 1. Визначення критеріїв для інтеграції розширення бізнесу у формі франчайзингу, тобто обрати свій бренд, імідж, метод, систему, ноу-хау, торговий знак. 2. Вибору бізнес-формату, під яким слід розуміти комплексну систему організації бізнесу, яка була розроблена франчайзером та містить певний спосіб оформлення торгового приміщення (транспортного засобу), свій імідж, метод, торговий знак, ноу-хау, розкручений бренд, певні способи рекламування товарів (послуг), визначений підхід до підбору та навчання персоналу, певний удосконалений спосіб виробництва, оптимізація бюджету тощо. Тобто обрати вид підприємства, на базі якого розробити франшизу, розробити вимоги щодо зовнішнього вигляду, розміру території, приміщення, комунікацій, скласти базовий проект франшизного приміщення з оформленням, розташуванням меблів, списком необхідного обладнання, затвердити систему доставки товарних запасів, їх якість та маркування. 3. Встановлення системи відбору та навчання франчайзі шляхом проведення особистих співбесід та анкетування. Розроблення практичних порад з упровадження франшизи з системою бізнесу по франшизі, яке зазвичай проводиться на франчайзинговому підприємстві. Комплексне навчання франчайзі проходить до, під час і після відкриття бізнесу по франшизі. Тривалість залежить від характеру бізнесу й триває до 8 тижнів. Навчання проходить не тільки на основі продажу, обслуговування, технологічних процесах, але і за методами управління. В процесі навчання особлива увага приділяється практичним ситуаціям, які можуть виникнути в роботі. Деякі

компанії надають координаторів за один-два тижні до відкриття підприємства й на перші дні (тиждень) роботи франчайзі. Якщо виникають проблеми, то робота координатора може бути продовжена до їх вирішення. Подальше навчання проходить у вигляді окремих курсів, семінарів чи онлайн консультацій з різних питань господарської діяльності: бухгалтерському обліку, оподаткуванню, впровадженню нової техніки та інших питань.

4. Процес впровадження й контролю системи франчайзингу проводять на основі базового об'єкта франчайзера. Саме базовий об'єкт буде відправною точкою при визначенні суми фінансових витрат на відкриття бізнесу по франшизі, відпрацюванні технологічних чи виробничих стандартів, правил обслуговування, адміністрування, організації бізнесу, маркетингової політики, логістики, системи обліку та оподаткування, системи контролю за франчайзі тощо. Перш ніж приступати до бізнесу, франчайзі повинен оцінити свої можливості, зрозуміти, що таке франчайзинговий бізнес і визначити: свої можливості й готовність фінансування франчайзингового бізнесу в потрібному обсязі; чи виправданий ризик втрати власних фінансових коштів; готовність подолання труднощів під час становлення бізнесу, чи буде цікавий даний вид бізнесу протягом тривалого часу. На практиці після проведення особистої співбесіди з франчайзером і утвердження рішення про придбання франшизи франчайзі зобов'язують авансово оплатити паушальний внесок, не розкриваючи при цьому усіх тонкощів функціонування бізнесу по франшизі. Тому, не володіючи інформацією, останній не може об'єктивно оцінити чи ризик втрати власних фінансових коштів буде виправданий, чи ні [5]. Тому при виборі франчайзера франчайзі перед підписанням угоди необхідно отримати вичерпну інформацію про історію розвитку франчайзера, динаміку розвитку франчайзингової мережі, чи є франчайзер членом національної асоціації франчайзингу; чи є компанія франчайзера фінансово стійкою, запросити баланси й фінансові звіти за останні роки; яка система навчання франчайзі;

ознайомитися з умовами контракту та зустрітися з працюючими власниками франшиз.

Основними формами комерціалізації результатів інтелектуальної власності є: укладення ліцензійних договорів; франчайзинг; лізинг; інжиніринг; промислова кооперація і передача технологій у рамках спільних підприємств; технічна допомога. Також з метою отримання доходу можуть використовуватися механізми передачі ноу-хау (незапатентований результат інтелектуальної діяльності, що охороняється режимом комерційної таємниці). У процесі комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) завжди беруть участь три економічні суб'єкти: автор (власник права на авторську винагороду від будь-якого використання його творіння), правовласник (власник виняткових прав на даний ОІВ) і покупець (зацікавлений у придбанні повного або частини пучка прав на ОІВ). Особливий характер комерціалізації здійснюється при передачі ноу-хау, що здійснюється при наданні безпатентної ліцензії, яка гарантує виключне право його утримувача на конкретне рішення. Наявність патенту дає право на заборону несанкціонованого використання інтелектуальної власності іншими особами. Основні відмінності передачі ноу-хау полягають у наявності: – великого ризику, що пов'язаний з розкриттям конфіденційного змісту ноу-хау до укладення контракту і витоків ноу-хау від одержувача третім особам після укладення контракту; – незворотного характеру передачі ноу-хау; – невизначеності майбутніх подій, що пов'язано із наявністю довготривалого часового фактора; – певного періоду збереження конфіденційності ноу-хау внаслідок швидкого розвитку технології, що робить загальнодоступним ноу-хау, які були секретними. Угоди про нерозголошення таємниці можуть застосовуватися для захисту ідей, інформації, даних, концепцій, що не оформлені у вигляді захищеного об'єкта інтелектуальної власності. При цьому існують такі форми захисту, як комерційна таємниця (нерозголошення сутності інновації), підписання угоди про нерозголошення таємниці (Non-Disclosure Agreement), яка підписується

у випадку довіри до сторони, якій розголошується таємниця, і яка бере на себе зобов'язання не розголошувати цю таємницю за умови фінансової можливості зупинити подальше розголошення таємниці в разі несанкціонованого розголошення.

В основі комерціалізації лежить укладання ліцензійних угод. Ліцензійна угода — це угода про довготривале науково-технічне співробітництво конкурентів — тих, хто створює і володіє інтелектуальною власністю, і тими, хто не володіє цією інтелектуальною власністю і кому ця інтелектуальна власність необхідна для забезпечення досягнення власних цілей. Укладання ліцензійної угоди стає доцільним у випадку коли: – дохід від продажу ліцензії перевищує витрати з контролю використання ліцензії; – дохід від продажу ліцензії перевершує розмір упущеної вигоди при відмові від монополії на передану технологію на цьому ринку. Ліцензійна угода дозволяє використовувати з комерційною метою конструктивні розробки, технологічні розробки, методи, моделі, програмні засоби. Ліцензія може бути повною (ліцензіар повністю позбавляється прав самостійного використання об'єкта ліцензії та видачі аналогічних ліцензій іншим особам, а ліцензіату дозволяється використовувати об'єкт ліцензії монополюю та протягом строку її дії), винятковою (ліцензіар частково позбавляється прав самостійного використання об'єкта ліцензії та видачі аналогічних ліцензій іншим особам, а ліцензіату дозволяється використовувати об'єкт ліцензії монополюю, але тільки на певній території на умовах та протягом строку дії) та простою (ліцензіар не позбавляється прав самостійного використання об'єкта ліцензії та видачі аналогічних ліцензій іншим особам, а ліцензіату дозволяється використовувати об'єкт ліцензії на умовах та протягом строку дії). Ліцензійна угода передбачає отримання винагороди у вигляді ліцензійних платежів ліцензіару, що набувають форми паушальних платежів (фіксовані платежі, що сплачуються одноразово, або в розстрочку), роялті (періодичні платежі у вигляді проценту від виручки або прибутку на термін дії угоди), комбіновані платежі (роялті у поєднанні з паушальними

платежами). Ліцензійні платежі можуть здійснюватися готівкою, або зустрічною поставкою товарів, або наданням послуг, або у змішаній формі (готівка, бартер, послуги). Мінімальні платежі повинні покрити витрати ліцензіара на оформлення та підтримання чинності прав інтелектуальної власності, витрати на проведення попередніх переговорів з укладення ліцензійної угоди, витрати ліцензіара на здійснення обов'язків за ліцензійною угодою (навчання, технічна допомога, поставка вузлів і деталей, сировини). Беруться до уваги витрати ліцензіара на науково-дослідницьку роботу й освоєння виробництва продукції за патентом. Максимальний розмір платежу визначається на основі оцінки витрат ліцензіата на реалізацію найкращої альтернативи придбанню ліцензії (проведення НДДКР, купівля іншої ліцензії, відмова від придбання ліцензій). З метою недопущення (або зведення до мінімуму) конкуренції між ліцензіаром і ліцензіатом визначається територія, на якій надається право виробництва і збуту ліцензійної продукції. Особи, які придбали виключні майнові права шляхом ліцензування, можуть передавати їх іншим особам (за згодою власника) на основі субліцензування.

Тема 7 Ризики в інноваційно-інвестиційній діяльності та управління ними

1.1 Поняття ризику та основні причини невизначеності і спричиненого нею ризику.

1.2 Види ризиків: ризики помилкового вибору інноваційних проектів, ризик незабезпечення інноваційного проекту достатнім рівнем фінансування,

1.3 Ризик невиконання господарських договорів, маркетинг поточного постачання і збуту, ризики, пов'язані з забезпеченням прав власності.

1 Ризик — поєднання ймовірності та наслідків настання несприятливих подій. Знання ймовірності несприятливої події дозволяє визначити

ймовірність сприятливих подій за формулою Також ризиком часто називають безпосередньо певну подію, здатну принести кому-небудь [збиток](#).

- Ризик — характеристика ситуації, що має [невизначеність](#) результату, при обов'язковій наявності несприятливих наслідків.
- Ризик у вузькому сенсі — кількісна оцінка небезпек, визначається як частота однієї події при настанні іншої.
- Ризик — це невизначена подія або умова, яка в разі виникнення має негативний вплив на репутацію компанії, призводить до прибутку або втрат у грошовому вираженні.
- Ризик — це ймовірність можливої небажаної втрати чого-небудь при поганому збігу обставин.
- Ризик — це добуток імовірності на збиток. Ризик можна описувати ставкою тільки в тому випадку, якщо об'єктом впливу ризику є неподільний об'єкт інвестування (зокрема, інвестований капітал у фінансах), якщо всі надходження сприймаються як прибуток (бажане сприйняття ставок прибутковості пайових і боргових інструментів, — без урахування транзакційних та інших витрат), при чому забезпечується можливість оцінки ризику як різниці між оцінкою прибутковості ($y^0\%$) і оцінкою ризику ($y\%$). Без ретельного врахування особливостей угод, або в нефінансовою оцінкою, опис ризику як процентної ставки, як «ймовірності», можна допустити помилки в управлінні. Ризик вимірюється в грошових одиницях в економічних розрахунках, оскільки у технічних розрахунках він вимірюється в натуральних одиницях, але обов'язково повинен бути переведений в грошові для забезпечення порівнянності в економічних розрахунках. Найменування подій, що призводять до збитку — це перелік факторів ризику. Частота виникнення подій — основа визначення ймовірності ризику. Діяльність підприємств в умовах ринкової економіки відбувається під впливом факторів невизначеності та спричиненого нею ризику, внаслідок чого фактичні результати конкретного рішення або виду діяльності можуть відхилятися (і найчастіше відхиляються) від запланованих. Ризик існує

об'єктивно, незалежно від того, враховують його чи ні, і проявляється як зниження доходів, перевищення витрат, зниження рентабельності тощо. Ігнорування ризику або ж його неналежне урахування швидко приводить підприємство до краху, тому раціональна поведінка його керівництва і провідних фахівців передбачає аналіз ризику, обов'язкове його урахування у прийнятих рішеннях і розробку заходів, спрямованих на його запобігання, зниження або компенсацію [1]. Отже, аналіз ризику не є самоціллю, його результати використовуються для прийняття економічно ефективних управлінських рішень, у тому числі, для вибору найбільш прийнятних рішень за критерієм «ризик-результат». Одним з напрямків аналізу ризиків діяльності підприємства є якісний аналіз або ідентифікація ризиків. Мета даного етапу оцінки – виявити основні види ризиків, що впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства. Перевага такого підходу полягає у тому, що вже на початковому етапі аналізу керівник підприємства може наочно оцінити ступінь ризикованості і відмовитися від втілення в життя певного рішення. Процес проведення якісного аналізу ризиків повинен включати опис конкретних видів ризиків діяльності підприємства, виявлення можливих причин їх виникнення, аналіз передбачуваних наслідків їх реалізації та пропозицій щодо мінімізації виявлених ризиків. Першим кроком ідентифікації ризиків є конкретизація класифікації ризиків діяльності підприємства, яке досліджується. Сенс класифікації ризиків полягає в тому, що для аналізу, оцінки і, врешті-решт, управління ризиками спочатку необхідно ідентифікувати можливі ризики стосовно до конкретного підприємства, тоді як така важлива робота, як пошук причин їх виникнення або опис можливих наслідків їх здійснення, розробка заходів, які компенсують або мінімізують ризики і отримання повної вартісної оцінки всіх показників може проводитися на наступних етапах. У теорії ризиків розрізняють поняття чинника (причини), виду ризиків і виду втрат (збитків) від настання ризикових подій. Під факторами (причинами) ризиків розуміють такі незаплановані події, які можуть потенційно здійснитися і

надати негативний вплив на діяльність підприємства, або деякі умови, що викликають невизначеність результату ситуації. При цьому деякі із зазначених подій можна було передбачити, а інші не представлялося можливим передбачити. Такими факторами можуть бути безпосередньо господарська діяльність; діяльність самого підприємця; недолік інформації про стан зовнішнього середовища, що впливає на діяльності тощо. Конкретних причин підприємницького ризику безліч. Розділять такі види факторів, що впливають на ризик:

- ✓ Зовнішні фактори – це ті умови, які не можна змінити, але треба брати до уваги.

Якісний аналіз передбачає виявлення можливих видів ризику (ідентифікацію ризиків), загроз, які вони становлять, а також визначення факторів ризику, що чинять вплив на результати прийнятих рішень і виконуваних робіт.

Для сучасного підприємства можна виділити ряд основних ризиків, спричинених їх взаємодією з економічними контрагентами [2]. Його якісний аналіз можна виконати за наступною схемою: сутність ризику, причини ризику, фактори ризику (передумови, що збільшують імовірність настання несприятливих подій), способи зниження або компенсації ризику. Результати аналізу подано в таблицях 1 і 2.

В таблиці 1 подані основні причини ризиків підприємства та ризику, виокремлені за принципом керованості.

Таблиця 1 – Основні ризики підприємства та причини їх виникнення

Основні чинники	Керовані ризики	Некеровані ризики
Зовнішні	Робота посередників	Екологічна культура населення і слабка інформативність населення по питанням переробки твердих побутових відходів

	Зниження інвестиційної привабливості до сфери твердих побутових відходів	Недостатність і не конкретність законодавства в області нормативно-правового регулювання в сфері твердих побутових відходів
	Відносини з конкурентним середовищем	Платоспроможність населення
Внутрішні	Якість продукції	Форс-мажорні обставини у виробничій діяльності
	Кадрова політика	Конфлікти у колективі
	Ціна продукції	

Розглянемо більш детально основні з цих ризиків окремо (табл. 2).

Таблиця 2 – Основні ризики підприємства, причини, фактори та наслідки їх виникнення

Вид ризику	Фактори ризику	Причини ризику	Можливі наслідки
Ризик співпраці з посередниками	відносини з недобросовісними посередниками; невиконання умов договору.	хибне управлінське рішення щодо вибору партнерів; зміна ситуації на ринку; непередбачуване розірвання контракту щодо постачання товару	зниження попиту на ринку; збільшення дебіторської заборгованості підприємства; неадекватна оцінка місткості ринку
Ризик зниження інвестиційної привабливості сфери твердих побутових відходів	поява на ринку серйозного конкурента, який буде більш вигіднішим з точки зору інвесторів для вкладення коштів у виробничо-господарську діяльність; зниження прибутковості виробничо-господарської діяльності підприємства	зниження рівня конкурентоспроможності продукції; зміни в кон'юктурі ринку; зміна валютного курсу та економічної ситуації в країні	спад попиту на продукцію; зменшення грошових коштів підприємства
Ризик	поява на ринку	впровадження у	зниження попиту на

конкуренції	конкуруючого підприємства, яке виробляє аналогічний товар вищої якості	виробничу практику досягнень НТП, в результаті якого з'являються нові технології виробництва базового продукту, що значно поліпшують його споживчі властивості; організації нових фірм аналогічної спеціалізації, як новими особами, що раніше не приймали участі у цьому напрямі бізнесу, так і групою осіб носіїв базисного ноу-хау, що раніше працювали на дану фірму	продукцію; поглинання конкурентом частки ринку збуту; банкрутство
Ризик зниження якості продукції	зниження якості продукції підприємства	недостатнє технологічне оснащення виробництва; несприятлива зміна ринкової кон'юнктури; зростання ціни на сировину та матеріали; втрата каналів збуту	втрата споживачів; зменшення частки ринку збуту; зменшення рівня конкурентоспроможності продукції
Ризик відтоку кваліфікованих кадрів	кваліфіковані працівники покидають підприємство за різними причинами, наприклад: знайшли більш привабливіше місце роботи, з вигіднішими умовами праці та рівнем заробітної плати	погані умови для праці; недостатня заробітна плата; неефективна кадрова політика	відтік кваліфікованих кадрів
Ризик зниження ціни на продукцію	зменшення ціни на продукцію	недостатня якість; несприятлива зміна ринкової кон'юнктури;	втрата споживачів; зменшення прибутку

		падіння попиту	
--	--	----------------	--

✓ Внутрішні фактори – фактори, зумовлені діяльністю фірми.

Ризики розподіляються на групи за безліччю класифікаційних ознак та принципів, одним з яких є принцип керованості. Отже:

- керовані ризики - в основному пов'язані з внутрішнім потенціалом і можливостями підприємства (за ним розробляється план заходів по зниженню втрат або запобігання ризиків з подальшою організацією виконання планових заходів);
- некеровані - зовнішні ризики, які враховуються в планових розрахунках як непереборні труднощі та обмеження у розвитку або формування тих або інших показників діяльності підприємства (розробка планів з урахуванням цих ризиків з виділенням резервних коштів для компенсації втрат при настанні подій цих ризиків).

8 ІННОВАЦІЙНИЙ БІЗНЕС В УМОВАХ РИЗИКУ.....

8.1 Джерела ризиків в сфері інноваційної діяльності.....

8.2 Види ризиків венчурного інвестування.....

8.3 Основні методи венчурного інвестування.....

Контрольні запитання.....

Список рекомендованої літератури.....

8_ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ І

СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1 Стратегія фінансування інноваційної діяльності. Організаційно-економічний механізм фінансування інновацій. Шляхи вдосконалення.

2 Характеристика різних видів фінансування інноваційної діяльності.

3 Лізингове фінансування та його особливості

1 У світовій практиці вироблено значну кількість методів, за допомогою яких держава забезпечує фінансову підтримку розвитку інновацій. Їх поділяють на дві основні групи – прямі, що передбачають пряме

фінансування з державного бюджету та через державні позабюджетні фонди та непрямі. Основою системи прямої фінансової підтримки є фінансування з бюджетних коштів фундаментальних досліджень та прикладних науково-технічних розробок загальнодержавного значення, а також пріоритетних інноваційних проектів. Слід підкреслити, що державне фінансування фундаментальних досліджень активізує участь підприємств у розвитку бази прикладних досліджень. Своєю чергою, державні субсидії на прикладні дослідження значно скорочують витрати підприємств на реалізацію інноваційних проектів та істотно знижують рівень ризику. Крім того, з державного бюджету фінансуються державні та міжнародні науково-технічні програми, інфраструктура інноваційної діяльності, придбання контрольних пакетів акцій інноваційних компаній, придбання зарубіжних технологій, ліцензій. Державні асигнування та субсидії можуть надаватися державному та недержавному секторам на власне інноваційні цілі чи на забезпечення інноваційної складової інвестицій багатocільового характеру. Держава також фінансує створення нових галузей, наукомістких виробництв тощо, здійснює дотації таких галузей, виробництв чи технологій. Важливе значення для генерування інновацій та створення попиту на них мають державні контракти та державні замовлення на інноваційну продукцію. Надання безпроцентних (або пільгових) кредитів підприємствам, компенсація банківського процента цілком чи його частини в разі спрямування позики на фінансування інвестицій у технологічні інноваційні зміни тощо може здійснюватись як безпосередньо з державного бюджету, так і через систему державних позабюджетних фондів. Виокремлюють дві основні форми прямої фінансової підтримки інноваційного розвитку, що взаємно доповнюють одна одну: адміністративно-відомчу, що реалізується шляхом прямого дотаційного фінансування відповідно до спеціальних законів, та програмно-цільову, тобто фінансування в рамках державних програм підтримки інновацій, причому роль останньої форми значно посилилась протягом останніх років. До непрямих методів належать такі, що

забезпечують формування сприятливих фінансових умов для розвитку інноваційних процесів та передбачають пільговий режим оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності, застосування прискореної амортизації активів тощо. Це означає, що держава не збільшує, як у першому випадку, видаткові частини бюджету, а позбавляється частини бюджетних надходжень, які за відсутності пільг поповнили б державну казну. Кожна країна шукає для себе оптимальне співвідношення форм та методів державної фінансової підтримки, яке залежить від багатьох чинників: рівня розвитку національної економіки, стану інноваційної сфери, правової бази тощо. Серед фінансових методів стимулювання інноваційної діяльності підприємств слід особливо виокремити податкові. Порівняно з прямим бюджетним фінансуванням як історично першою формою стимулювання науково-технічної та інноваційної сфери, цей вид державної підтримки використовується порівняно недавно (у Японії – з 1966 р., у США – з 1981 р.), проте вже на початку 90-х років XX ст. різноманітні податкові стимули були запроваджені у більшості розвинутих країн світу [3]. Податкове стимулювання має багато як переваг, так і недоліків. До переваг можна, на нашу думку, віднести: простоту застосування; охоплення широкого кола суб'єктів інноваційної діяльності; збереження повної самостійності підприємств у виборі напрямів досліджень та шляхів їх реалізації; відсутність прямих бюджетних витрат; загальний характер пільг, які отримують суб'єкти інноваційної діяльності в результаті їхніх власних зусиль (на відміну від субсидій окремим підприємствам). Серед недоліків податкових пільг варто зазначити: ускладнення адміністрування податків; додаткові кошти, що з'являються у розпорядженні підприємств внаслідок застосування податкових пільг, не завжди реінвестуються в інноваційну діяльність; скорочення надходжень до бюджету може зумовлювати необхідність підвищення ставок інших податків чи впровадження нових з метою його наповнення тощо. Експерти більшості країн, де існує податкове стимулювання інноваційної діяльності, переважно позитивно оцінюють його

дієвість. Непрямим підтвердженням цього є продовження дії пільг, запроваджених як тимчасові заходи, причому найвагоміші результати досягаються у країнах, де пільги встановлюються на високому рівні та на тривалий термін. Так, на початок 2005 р. інноваційні пільги діяли у 18 країнах – членах ОЕСР, що на 50 % більше ніж у 1996 р. [8]. Створення та запровадження ефективного механізму стимулювання інноваційної діяльності підприємств в Україні вимагає, на нашу думку, аналізу та узагальнення зарубіжного досвіду непрямой державної підтримки, науково обґрунтованої систематизації видів податкових стимулів. Запропонована нами класифікація дає можливість диференціювати їх залежно від способу встановлення; податку, щодо якого застосовується пільга; виду діяльності, що підтримується; повноти охоплення суб'єктів інноваційної діяльності тощо:

1. Залежно від способу встановлення можна виокремити: скорочення бази оподаткування; вирахування із податкових платежів; зменшення податкових ставок; відтермінування сплати податків (“податкові канікули”).
2. Залежно від податку (податкового платежу, збору), щодо якого застосовуються пільги, розрізняють пільги з податку на прибуток, податку на додану вартість, податку на доходи фізичних осіб, податку на землю, мита тощо. Слід підкреслити, що основа системи податкового стимулювання інноваційної діяльності у більшості розвинутих країн світу – це пільги з податку на прибуток підприємств.
3. Пільги можна класифікувати також залежно від виду інноваційної діяльності, щодо якого вони запроваджуються (який стимулюється, підтримується). Найчастіше шляхом запровадження податкових пільг підтримуються проведення досліджень та розробок, придбання обладнання для інноваційних цілей, трансфер технологій, навчання працівників, співробітництво із дослідними організаціями (університетами), створення нових інноваційних підприємств, придбання майнових прав інноваційних та венчурних підприємств, створення фондів ризику тощо.
4. За повнотою охоплення пільги можна поділити на загальні, тобто такі, що можуть застосовувати всі суб'єкти, які здійснюють відповідну

інноваційну діяльність; спеціальні, що встановлюються для певних категорій підприємств (малих підприємств, венчурних, новостворених, підприємств зі статусом інноваційних, підприємств, що реалізують пріоритетні інноваційні проекти тощо). Пільги можна диференціювати також за галузями економіки, терміном дії, цільовою спрямованістю тощо. Так може бути передбачено, що кошти, які залишаються у суб'єкта інноваційної діяльності внаслідок пільгового оподаткування, можуть бути використані лише на інноваційні цілі. Широке застосування у багатьох країнах світу отримали пільги у формі податкових знижок та податкових кредитів. Витрати на НДДКР (крім тих, що підлягають амортизації) належать до валових витрат та відповідно вилучаються з бази оподаткування податком на прибуток підприємств практично у всіх країнах. Податкові знижки (англ. – tax allowances) дають змогу підприємствам вираховувати додатковий відсоток понесених витрат, тобто сума витрат, що віднімається від бази оподаткування, перевищує суму реально здійснених витрат на інноваційну діяльність. Так, якщо витрати на НДДКР становили 100 000 євро, а податкова знижка – 20 %, то підприємство має право додатково знизити прибуток до оподаткування на 20 000 євро. Податковий кредит (англ. – tax credits) дає можливість підприємствам фінансувати певний відсоток своїх інноваційних витрат із податкових зобов'язань. Надана знижка вираховується (кредитується) з суми обчисленого податку на прибуток підприємства, що вирізняє її від інших податкових стимулів і створює зацікавленість у збільшенні капітальних вкладень за рахунок власних ресурсів. На відміну від податкової знижки, абсолютна величина податкового кредиту не залежить від ставки податку на прибуток. Слід зауважити, що в українському законодавстві термін “податковий кредит” має інше значення. Так, закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” (п. 1.11.4) визначає інвестиційний податковий кредит як відтермінування плати податку на прибуток, що надається суб'єкту підприємницької діяльності на визначений термін з метою збільшення його фінансових ресурсів для здійснення інноваційних

програм, з подальшою компенсацією відтермінованих сум у вигляді додаткових надходжень податку через загальне зростання прибутку, що буде отримано внаслідок реалізації інноваційних програм [9]. Можна виокремити дві основні форми застосування описаних вище податкових пільг – залежні від обсягу витрат та залежні від їх приросту (прирісні). Так, залежний від обсягу податковий кредит (англ. – volume based tax credit) дає право на пільгу пропорційно до розмірів витрат. За встановленою законом ставкою, наприклад у 25 %, підприємство отримує можливість вирахувати із загальної суми податкового зобов'язання 25 євро з кожних 100 євро, витрачених на певний конкретний вид інноваційної діяльності. У деяких країнах (Австралія, Сінгапур тощо) розмір знижки уможливорює вираховувати суми, що у 1,5–2 рази перевищують обсяг витрат [10]. Залежні від приросту (англ. incremental) податкові пільги встановлюються, враховуючи досягнуте підприємством збільшення інноваційних витрат порівняно з рівнем базового року або середнім рівнем за певний період. У цьому випадку за ставки податкового кредиту, наприклад 25 %, сума податкових платежів підприємства буде зменшена на 25 євро з кожних 100 євро приросту витрат на інноваційну діяльність у базовому році. Найвища залежна від приросту ставка податкового кредиту (50 %) встановлена у Південній Кореї та Португалії. У Франції вона становить 40 %, у США – 20 % [11]. Деякі країни використовують комбіновані форми податкових пільг, але по відношенню до різних об'єктів. Так, у Японії загальна прирісна знижка (15 %) доповнена залежною від обсягу в розмірі 10 % для малих підприємств тощо. Існує також практика встановлення граничного розміру списання податків за знижками на інноваційну діяльність. Порівняти масштаби та значення податкових пільг у розвитку інноваційної сфери різних країн доволі складно через значні розходження у системах оподаткування та джерелах фінансування інновацій. За існуючими оцінками “коефіцієнт покриття” витрат на дослідження та розробки податковими пільгами (відношення суми пільг до відповідних витрат) у більшості країн невисокий: менше ніж 1 % у

США, Японії, Італії та Данії; 4–6 %у Франції та Нідерландах. Істотно вищий цей показник лише в Австралії та Канаді. Проте порівняно з обсягом бюджетного фінансування рівень пільг є порівняно високим і в деяких країнах з традиційно низьким рівнем бюджетного фінансування податкові пільги можуть забезпечувати фінансові потоки в інноваційну сферу, що перевищують бюджетні асигнування. Надзвичайно важливу роль у стимулюванні інвестиційних інноваційних вкладень у промисловості відіграє амортизаційна політика. Законодавство багатьох країн передбачає особливий пільговий порядок амортизації основних засобів, що використовується для проведення інноваційної діяльності шляхом введення прискорених норм амортизації або повного негайного списання їх вартості. Розповсюдженими є дві основні моделі прискореної амортизації: зниження тривалості періоду корисного використання обладнання, а також встановлення підвищених норм амортизаційних відрахувань у перші роки його експлуатації та знижених – у наступні. Додаткові грошові надходження, що отримують внаслідок цього підприємства, стають важливим фінансовим джерелом інноваційного розвитку та є стимулом для підприємств, які проводять технологічне оновлення. Іншим напрямом державної фінансової підтримки інноваційних процесів та стимулювання залучення коштів на інноваційну діяльність підприємств є заходи у фінансово-кредитній сфері. Їх необхідність зумовлена високим ризиком інновацій, тривалим, як правило, терміном реалізації (до отримання очікуваних фінансових результатів), високими процентними ставками тощо, що ускладнює, а інколи й робить неможливим отримання кредитів чи інших видів зовнішнього фінансування під проведення інновацій. У світовій практиці таке стимулювання здійснюється шляхом пільгового оподаткування та надання певних преференцій суб'єктам фінансування інновацій, зокрема комерційним банкам, що кредитують інноваційну діяльність підприємств, а саме: – зменшення ставки податку на прибуток комерційних банків, що здійснюють довготермінове кредитування інноваційних проектів; – звільнення від

оподаткування частини прибутків банків, що інвестується в акції підприємств, які виробляють високотехнологічну інноваційну продукцію; – зниження норми обов'язкового резервування коштів; – пільгового рефінансування банків, які надають кредити для реалізації інноваційних проектів; – надання права участі у майбутніх прибутках профінансованого інноваційного проекту тощо. Важливим інструментом стимулювання є також державне гарантування інвестицій, тобто забезпечення виконання фінансових зобов'язань виконавця інноваційного проекту перед фінансовим інститутом, що виступає також запобіжним засобом захисту фінансового інституту від ризиків фінансування виконання проекту. Ефективне функціонування механізму фінансування інноваційної діяльності можливе лише за умови існування розвиненого фінансового ринку. Тому заходи, спрямовані на розвиток фондового ринку, індустрії венчурного фінансування, банків, лізингових компаній тощо сприяють полегшенню доступу підприємств до джерел фінансових ресурсів. Необхідним є також стимулювання інноваційних вкладень інституційних інвесторів (страхових компаній, пенсійних фондів, інвестиційних фондів), орієнтованих на тривале інвестування коштів та здатних мобілізувати інвестиційний потенціал населення. Аналіз та узагальнення розроблених у світовій практиці механізмів державної фінансової підтримки інновацій, стимулювання залучення коштів на інноваційну діяльність підприємств унеможливорює формулювання однозначних висновків про те, практика якої країни чи які саме інструменти є найбільш ефективними. Кожна країна вирішує власні, часто унікальні завдання. Спільним для всіх розвинутих країн є розбудова комплексної, збалансованої системи фінансової підтримки інноваційної діяльності за постійного пошуку найоптимальніших шляхів поєднання прямого бюджетного фінансування та непрямих методів за загальної тенденції посилення податкового стимулювання інноваційної сфери. Особливо важливою є виважена стимулювальна політика держави в інноваційній сфері за умов ресурсодефіцитної економіки з ознаками

несприятливого інвестиційного клімату, що є характерною для України. Основні пільги у сфері інноваційної діяльності були визначені законами України “Про оподаткування прибутку підприємств”, “Про податок на додану вартість”, “Про плату за землю”, “Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків”. Статтями 21 та 22 закону України “Про інноваційну діяльність” № 40-IV від 4 липня 2002 р. [12] було передбачено пільгове оподаткування підприємств, що реалізують інноваційні проекти, та інноваційних підприємств, тобто підприємств, більше ніж 70 % обсягу продукції (у грошовому вимірі) яких за звітний податковий період становлять інноваційні продукти і (або) інноваційна продукція. Хоча встановлений законом механізм податкового стимулювання мав багато недоліків, його практична реалізація все ж могла мати певний позитивний вплив на розвиток інноваційних процесів у промисловості України. Проте передбачені законом пільги не були впроваджені. Їх дія щорічно (з 2003 р.) призупинялася законами про Держбюджет на відповідний рік, а у 2005 р. законом України № 2505-IV [13] відповідні норми були остаточно скасовані, однією з причин чого стали випадки зловживань, неправомірного отримання й використання пільг в інноваційній сфері, зокрема в діяльності технопаркових структур. Суперечливість законодавчої бази в галузі інноваційної діяльності (зокрема відсутність чітко визначених критеріїв відокремлення інноваційних проектів від “псевдоінноваційних”) дає можливість будь-який правильно оформлений бізнес-проект визнати інноваційним із усіма відповідними наслідками у вигляді пільг, ґрунтуючись на особистій думці осіб, котрі ухвалюють рішення.

З *Лізингове фінансування* є особливим видом кредитування, при якому після закінчення строку договору і виплати відповідних платежів лізингоодержувач має право викупити обладнання за заздалегідь обумовленою вартістю.

Лізинг (англ. Leasing) — особливий вид оренди рухомого і нерухомого майна виробничого призначення на підставі відповідного договору між орендодавцем (лессор) і орендарем (лізер). Об'єктами лізингу найчастіше є машини, обладнання, транспортні засоби, споруди виробничого призначення. Є два види лізингу: фінансовий і оперативний. Суть фінансового лізингу викладено вище; при оперативному лізингу орендні платежі не йдуть у залік майбутньої покупки. Орендатор одержує можливість використовувати дорогоцінну техніку власника засобів виробництва, не витрачаючи спочатку великих коштів, і сплачує лізингові платежі з прибутку, одержаного від експлуатації орендованого майна.

Лізинг допускає здійснення орендних платежі сировиною або продукцією, добутою чи виробленою за допомогою орендованого обладнання. Ця форма розрахунків особливо важлива для країн, в яких дефіцит вільноконвертованої валюти.

Лізингові відносини здійснюються на основі укладених угод між орендодавцем і орендарем, тобто укладанням лізингового контракту, на основі якого у тимчасове користування надаються об'єкти рухомого і нерухомого майна/мови угоди включають права і обов'язки сторін щодо збереження, використання, обслуговування, страхування власності, а також розрахунок величини і строки лізингових платежів, зобов'язання сторін щодо технічного обслуговування і експлуатації обладнання. Вказується період, протягом якого угода є може бути анульована в односторонньому порядку, за винятком окремо обумовлених випадків. Сплата лізингових платежів у встановлені строки і у відповідних обсягах є для орендаря обов'язковою. Якщо орендоване обладнання втрачене або певних причин вийшло з ладу, орендар повинен негайно вплатити орендодавцю суму, яка залишилася за контрактом, і залишкову вартість обладнання.

Договір фінансового лізингу передбачає, що після закінчення терміну оренди орендар може вибрати такі варіанти подальших дій: викупити обладнання за заздалегідь обумовленою залишковою вартістю, укласти

новий лізинговий контракт або повернути лізингодавцю орендоване майно.

Право власності переходить до орендаря тільки після підписання контракту купівлі-продажу. Страхування обладнання проводить орендар за свій рахунок на користь орендодавця. Окремо обумовлюються сума страховки, види ризику, страхові компанії. Важливу роль у лізинговому контракті відіграють також фінансові гарантії, оскільки від них залежить величина загального комерційного ризику за угодою. Фінансовими гарантами можуть бути банк, державна організація і приватна корпорація. Вартість лізингу включає плату за ресурси, лізингову марку і ризикову премію. Лізинговий контракт також враховує строк служби обладнання, період амортизації, цикл появи продуктивнішого або дешевшого аналога угоди, динаміку інформаційних процесів, кон'юнктуру ринку позичкових капіталів і тенденцію їх розвитку. У лізинговому контракті беруть участь, підприємство-виробник обладнання, лізингова компанія і користувач обладнання.

Лізингові компанії можуть бути спеціалізовані, які мають справу з одним видом товару або товарами однієї групи стандартних видів, і універсальні, які передають в оренду найрізноманітніші види машин і обладнання. Вони (лізингові компанії) діють на основі власних засобів і банківського кредиту, інколи виступають як філії, дочірні фірми промислових або торгових фірм, великих комерційних банків і страхових фірм. Таким чином, лізингове фінансування сприяє швидшому впровадженню нової техніки у сферу виробництва, що є позитивним у процесі інноваційної діяльності.

1. Конституція України [Електронний ресурс] : Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua>
2. Цивільний кодекс [Електронний ресурс] : Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV (Редакція від 11.06.2016). – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

3. Про авторське право і суміжні права [Електронний ресурс] : Закон України від 23.12.1993 р. № 3792-ХІІ зі змінами і доповненнями. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3792-12/page>
4. Про охорону прав на винаходи і корисні моделі [Електронний ресурс] : Закон України від 15.12.1993 р. № 3687-ХІІ зі змінами і доповненнями. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3687-12>
5. Аврамова О. Є. Патентне право : навч.-метод. посібник / О. Є. Аврамова, О. С. Жидкова. – Луганськ : РВВ ЛДУВС ім. Е. О. Дідоренка, 2011. – 160 с.
6. Актуальні питання інтелектуальної власності та інноваційного розвитку : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., м. Харків, 15–16 листопада 2012 р. – Х. : НДІ ПЗІР, 2012. – 372 с.
7. Андрошук С. Твердая выгода мягкого франчайзинга / С. Андрошук // Компаньон. – 2002. – № 26 (282). – С. 42–44.
8. Базилевич В. Д. Інтелектуальна власність : підручник / В. Д. Базилевич. – 3-тє вид., переробл. і доповн. – К. : Знання, 2014. – 671 с.
9. Введення до інтелектуальної власності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bookss.in.ua/book_vvedennya-do-intelektualno-vlasnosti_831/2_tema-1.-intelektualna-vlasnst-ponyattya-ta-ii-rol-dlya
10. Від морозива до Інтернету: франчайзинг як інструмент розвитку та підвищення прибутковості вашої компанії : пер. з англ. / за наук. ред. Є. Є. Козлова. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс. – 2006, 208 с.
11. Гладченко В. Що таке інтелектуальна власність? [Електронний ресурс] / Гладченко В. – Режим доступу : http://patent.net.ua/intellectus/patentbureau_news/about_intellectual_property/1033/ua.html
12. Джунь В. В. Право інтелектуальної власності : навч. посібник для студ. вищ. навч. закл. / Джунь В. В. – К. : Персонал, 2014. – 432 с.
13. Дідківський М. І. Міжнародний трансфер технологій : навч. посібник / Дідківський М. І. – К. : Знання, 2011. – 365 с.
14. Економічна теорія. Політекономія : навч. посібник / за заг. ред. В. М. Семененка та Д. І. Коваленка. – К. : Центр учбової

літератури, 2010. – 360 с. 15. Захарченко В. І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки : навч. посібник / В. І. Захарченко, Н. М. Корсікова, М. М. Меркулов. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 448 с. 16. Кравець В. Р. Право інтелектуальної власності (у запитаннях і відповідях) : навч. посібник / В. Р. Кравець, В. Г. Олюха. – К. : Центр учбової літер., 2012. – 264 с. 17. Кузьмін О. Є. Види франчайзингу. Франчайзинг [Електронний ресурс] / Кузьмін О. Є – Режим доступу : http://libfree.com/142963774_ekonomikavidi_franchayzingu.html 18. Лазебний В. С. Основи інтелектуальної власності та її захисту : навч. посібник для вищої школи / Лазебний В. С. – К. : Ліра-К, 2011. – 160 с. 19. Лесечко М. Інвестиційний клімат: теорія і практика : монографія / М. Д. Лесечко, А. О. Чемерис, О. М. Чемерис ; за заг. ред. А. О. Чемериса. – Львів : ЛФ УАДУ, 2001. – 160 с. 20. Лопатин В. Н. Интеллектуальная собственность : словарь терминов и определений / Лопатин В. Н. ; Респ. НИИ интеллект. собственности. – М. : Патент, 2012. – 150 с. 21. Ляшенко Н. Є. Інтелектуальний продукт як результат інноваційної діяльності підприємства / Н. Є. Ляшенко // Управління проектами та розвиток виробництва : зб. наук. пр. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2008. – № 4 (28). – С. 106–111. 22. Мала енциклопедія приватного права / НАН України, Київ. ун-т права ; за заг. ред. Ю. Л. Бошицького. – К. : Кондор, 2011. – 362 с. 23. Мельникова Т. До питання про механізм державного регулювання інтелектуальної власності / Т. Мельникова // Економіка України: щомісячний політико-економічний журнал на російській та українській мовах. – 2010. – № 9. – С. 78–83. 24. Мікульонок І. О. Інтелектуальна власність : навч. посібник / І. О. Мікульонок. – 3-тє вид., переробл. і допов. – К. : НТУУ «КПІ», 2012. – 238 с. 25. Нерсесян А. Форми захисту прав інтелектуальної власності в Україні: теоретичні аспекти / А. Нерсесян // Юридичний журнал. – 2010. – № 6. – С. 39–40. 26. Ногачевський О. Франчайзинг в Україні : проблеми та перспективи / О. Ногачевський // Економіст. – 2010. – № 3. – С. 22–25. 27. Федулова Л. Тенденції становлення новітнього технологічного укладу

світової економіки: роль управління інтелектуальною власністю / Л. Федулова, Л. Цибульська // Економіка України. – 2011. – № 12. – С. 23–35.

28. Харитонова О. І. Правові відносини інтелектуальної власності, що виникають внаслідок створення об'єктів творчої діяльності (концептуальні засади) / Харитонова О. І. – Одеса : Фенікс. – 2011. – 346 с.

29. Цират А. Франчайзинг и франчайзинговый договор : учеб.-практ. пособие / Цират А. – К. : Истина, 2002. – 240 с.

30. Чехун В. О. Патентування винаходів в Україні та світі: тенденції та особливості / В. О. Чехун, О. В. Кот, О. С. Вашуленко // Проблеми науки. – 2012. – № 3. – С. 12–19.

31. Яркіна Н. Є. Спільні права інтелектуальної власності: їх виникнення та здійснення / Н. Є. Яркіна // Вісник Академії правових наук України. – Х., 2010. – № 4. – С. 145–155.

32. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.civilniy.org.ua/book4th/g35/default.htm>

33. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mybiblioteka.su/tom2/5-1008.html>

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Аналітична довідка «Стан розвитку науки і техніки, результати наукової і науково –технічної діяльності, трансферу за 2016 рік». Київ, 2017. - 92 с.
2. Аналітична довідка «Реалізація пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки та отримані результати у 2016 році». Київ, 2017. – 52 с.
3. Артım - Дрогомирецька З. Економічний ризик: навч. посіб. / З. Артım-Дрогомирецька. –Львів: Магнолія 2006, 2015. – 320 с.
4. Інноваційний розвиток підприємства. Навчальний посібник / За ред. П. П. Микитюка. –Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. – 224 с.
5. Иващенко Н. П. Экономика инноваций: Учебное пособие. — М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2016. – 310 с.
6. Левченко Ю. Г. Економіка та організація інноваційної діяльності: навч. посіб. / Ю. Г. Левченко. – К.: Ліра-К, 2015. – 448 с.
8. Прикладні аспекти ринку інновацій: навч. посібник / Б.М. Андрушків, Л.М. Мельник. –Тернопіль: ФОП Паляниця В.А., 2015. – 108 с

9. Полозова Т. В. Формування інноваційно-інвестиційного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства : монографія / Т. В. Полозова. – Херсон : Гельветика, 2017. – 592 с. (34,41 д. а.)
- 10 Karpenko L.N. The Activation of Innovation and Investment Development of Industrial Enterprises and its Strategy : [ніфїзі-І.] / L.N. Karpenko. – Schweinfurt: Time Realities Scientific Group UG (haftungsbeschränkt), 2017. – 471 p.
- 15 Юр'єва І.А. Застосування провідних інформаційно-комунікаційних технологій на сучасних підприємствах /Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки)– Х. : НТУ «ХПІ», 2021. – № 3 (20). – С.40 – 43 Бібліогр.: 9 назв. – ISSN . 2519-4461 –<http://journals.uran.ua/index.php/2519-4461>
- 16 Юр'єва І.А. Впровадження елементів антикризового управління із застосуванням платформи блокчейн/ Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (Економічні науки)– Х. : НТУ «ХПІ», 2020. – № 4. – С. 3-6 – Бібліогр.: 9 назв. – ISSN . 2519-4461<http://journals.uran.ua/index.php/2519-4461>
- 17 Юр'єва І.А. Застосування провідних інформаційно-комунікаційних технологій на сучасних підприємствах/ Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (Економічні науки)– Х. : НТУ «ХПІ», 2020. – № 4. – С.46 – 49 Бібліогр.: 9 назв. – ISSN . 2519-4461 – <http://journals.uran.ua/index.php/2519-4461>
- 18 Юр'єва І.А. , Єршова Н.Ю., Портна О.В. Антикризове управління підприємством /Навчальний посібник: Видавництво «Магнолія 2006», 2019 – 283 с.(<http://www.magnolia.lviv.ua/?p=1658>перевидання)

ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ В ІНТЕРНЕТІ

- 19 Міністерство економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.me.gov.ua>

- 20 Податковий кодекс України. Відомості Верховної Ради. 2015. № 13-17. Ст. 112. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення: 04. 10.2020).
- 21 Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.minfm.gov.ua>
22. Державний сайт Державного агентства України з інвестицій та інновацій. - Режим доступу: <http://www.in.gov.ua>.
23. Ліга Бізнес-Інформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.liga.net.
24. Нормативні акти України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nau.kiev.ua.
25. Міністерство економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу – www.me.gov.ua
26. Міністерство фінансів [Електронний ресурс]. – Режим доступу – www.minfin.gov.ua
27. Міністерство промислової політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу – www.industry.gov.ua
28. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу – www.ukrstat.gov.ua
29. Національна бібліотека ім. В.І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу – www.nbuv.gov.ua
30. Державна науково-технічна бібліотека України [Електронний ресурс]. – Режим доступу – www.gntb.n-t.org
31. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації [Електронний ресурс]: Урядовий портал. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalen-nya-konceptsiyi-rozvitku-cifrovoyiekonomiki-tasuspilstva-ukrayini-na-20182020-roki-ta-zatverdzhennyaplanu-zahodivshodo-yiyi-realizaciyi>