

15. Перерва П.Г. Комплаенс-программа промислового підприємства: сутність и задачі / П.Г.Перерва // Вісник НТУ «ХПІ».- Сер. : Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017.– № 24 (1246).– С. 153-158.

ДОСЛІДЖЕННЯ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙ В МІЖНАРОДНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Перерва П. Г.,
завідувач кафедри менеджменту, д.е.н, проф.
Максименко Я. А.,
професор кафедри економічної теорії, к.е.н, доцент
Сокол К. М.,
доцент кафедри маркетингового менеджменту, к.е.н, доцент
Гарник Л. П.,
доцент кафедри підприємництва, к.п.н, доцент
Климова С. О.,
доцент кафедри економічної теорії, к.е.н, доцент
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

При плануванні міжнародної інноваційної діяльності визначається загальний обсяг інвестицій для реалізації інноваційного проекту або програми. Його величина впливає на комерційну вигідність інновації і тому має бути врахована при обґрунтуванні рішення щодо реалізації інновації. Загальний обсяг інвестицій складається із суми всіх прямих супутніх і інвестицій в НДР.

Світовий досвід показує, що джерела фінансування міжнародних інновацій можуть бути різноманітними [5,8,10,14]. Це залежить від характеру міжнародних інновацій та їх фінансової місткості. Існують різні класифікації джерел фінансування міжнародної інноваційної діяльності. Можна класифікувати фінансові ресурси на власні, залучені на фінансовому ринку й одержані в результаті перерозподілу. Власні фінансові кошти підприємства в більшості випадків із-за їх обмеженості використовуються для фінансування невеликих інноваційних проектів або програм (наприклад, модернізація

окремих видів устаткування, впровадження системи стандартів якості, тощо). Серед них можна виділити:

1. Прибуток і амортизаційні відрахування, які статутом підприємства повністю або частково відраховуються у фонд розвитку виробництва. Такі фінансові ресурси використовуються на оновлення і розширення виробництва, здійснення науково-дослідних, дослідно-конструкторських і технологічних проектів і програм, освоєння нових видів конкурентоспроможної продукції, збільшення власних оборотних коштів та на інші цілі, що сприяють зміцненню матеріально-технічної бази підприємства.

Розмір накопичень від господарської діяльності залежить насамперед від того, наскільки ефективним є управління підприємством та організація його роботи. Однак на нього істотно впливають і чинники зовнішнього оточення — економічного, політичного, інституційного тощо. Наприклад, нині вітчизняні підприємства не мають реальної можливості нагромадження власних ресурсів, як через недосконалість чинної податкової системи, так і через гіперінфляцію 90-х років, яка спричинила втрату (знецінення) їх амортизаційних фондів і оборотних коштів. У багатьох підприємств не вистачає фінансових ресурсів навіть на підтримку наявних обсягів виробництва, не кажучи вже про технічне переоснащення. Крім того, спад виробництва призвів до зменшення прибутку, необхідного для нагромадження інвестиційних ресурсів. Отже, такі джерела фінансування є недостатніми для реалізації коштовних міжнародних проектів.

2. Мобілізація внутрішніх активів у процесі підготовки проекту (будівництва, реконструкції, встановлення обладнання) полягає в тому, що частина оборотних активів підприємства вилучається з основної діяльності і витрачається на фінансування капітального будівництва.

3. Грошова частина внесків власників підприємства включає додаткові внески у статутні фонди власників підприємства, які можуть використовуватися для реалізації проекту міжнародного розвитку підприємств, чия організаційно-правова форма дозволяє їх залучати (пайові внески членів господарського товариства у статутний фонд). Залучені фінансові кошти є способом

збільшення власного капіталу, оскільки не повертаються особам, що їх надали. Формами залучення коштів є емісія акцій, доброчинні внески спонсорів.

Емісія (первинна і вторинна) акцій - спосіб залучення інвестицій через додатковий випуск акцій підприємства. Він використовується за наявності в організації потужного науково-технічного потенціалу і доступний лише підприємствам, що мають організаційно-правову форму акціонерних товариств. Цей спосіб поширений в економічно розвинутих країнах. В Україні він поки що непопулярний, зокрема через нерозвинутість фондового ринку. На відміну від інших джерел власних коштів це джерело є платним, оскільки акціонери купують акції, розраховуючи на дивіденди.

До вторинної емісії акцій найчастіше вдаються за необхідності: фінансування перспективних інноваційних проектів; розвитку матеріально-технічної бази підприємства і створення оптимальних умов для роботи його структурних підрозділів; фінансування перспективних пошукових досліджень, які здійснюють наукові і конструкторські підрозділи підприємства; поповнення оборотних коштів, які використовують в основних і допоміжних сферах діяльності підприємства; підтримання фінансової стабільності підприємства й отримання банківських кредитів тощо. Важливо, щоб кошти, отримані в процесі розміщення акцій нового випуску, використовувалися ефективно і дали змогу розв'язати ті завдання, заради яких здійснювалася емісія, збільшивши віддачу на капітал і розмір дивідендів на одну акцію. Слід мати на увазі, що розмір емісії не повинен загрожувати акціонерам втратою контрольного пакета акцій, оскільки нові власники підприємства можуть відмовитися від реалізації того проекту, заради якого здійснювалася емісія. Отже, обсяг випуску акцій, що дають можливість брати участь в управлінні (звичайні акції), коло їхніх потенційних покупців, а також пов'язана з цим проблема визначення номіналу акцій повинні бути ретельно продуманими.

Доброчинні внески сторонніх юридичних та фізичних осіб (спонсорів) формуються у тому разі, коли інноваційний проект має суттєву соціальну

спрямованість і викликає інтерес у суспільства, що дає змогу консолідувати частину коштів для його реалізації таким способом.

Позикові фінансові кошти передбачають повернення їх зі сплатою відсотків за користування або без сплати. Їх джерелами є кошти бюджетів, позабюджетних фондів, комерційні та інші кредити, іноземні інвестиції.

Кошти бюджетів включають кошти Державного бюджету України, місцевих бюджетів, власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ. За їх рахунок фінансують цільові комплексні програми, фундаментальні та окремі прикладні дослідження, що мають важливе значення для країни і здійснюються переважно спеціалізованими науково-дослідницькими організаціями. Бюджетне фінансування міжнародних інноваційних проєктів передбачає належне обґрунтування бізнес-ідеї та її високу оцінку конкурсною комісією.

Позабюджетні фонди фінансування НДР і підтримки міжнародних інновацій використовуються з метою забезпечення фінансування загальногалузевих, міжгалузевих і регіональних проєктів, а також заходів щодо освоєння нових видів промислової продукції. Такі фонди можуть бути створені в міністерствах, у великих містах і регіонах, а також у межах концернів, холдингів, ФПГ.

Довгострокові кредити є найпоширенішими джерелами фінансування інноваційних проєктів. Серед них виділяють традиційні (комерційні) кредити і нетрадиційні - лізинг, форфейтинг та франчайзинг, які надаються вітчизняними та іноземними юридичними особами під боргові зобов'язання.

1. Довгостроковий комерційний кредит надається банком на період реалізації інноваційного проєкту. Умови кредитування узгоджуються безпосередньо між банком і підприємством-позичальником, на що значною мірою впливає перспективність і комерційна привабливість проєкту, яку банк аналізує у процесі ознайомлення з бізнес-планом його реалізації, а також фінансовий стан і ділова репутація позичальника.

2. Лізинг є довгострокова оренда виробничих комплексів, машин, устаткування транспортних засобів і споруд виробничого призначення або передання господарського майна в тимчасове користування лізингоодержувачу на умовах зворотності та платності за майно, що є власністю лізингодавця. Він дає змогу при зменшених розмірах початкових інвестицій створювати нові або диверсифікувати діючі виробництва.

3. Форфейтинг - операція із придбанням фінансовим агентом (форфейтером) комерційного зобов'язання позичальника (покупця, імпортера) перед кредитором(продавцем, імпортером). Він представляє фінансову операцію, що перетворює комерційний кредит на банківський, і може використовуватися для акумулювання фінансових коштів у процесі реалізації інноваційного проекту у випадку недостатності у інвестора коштів для інновацій. Інвестор, який на момент здійснення угоди не має потрібної суми фінансових ресурсів, виписує продавцеві комплект векселів на суму, яка дорівнює вартості об'єкта угоди і відсотків за відстрочку платежу, тобто за надання комерційного кредиту. Продавець одержує кредити по врахованих платежах. В результаті комерційний кредит представляє не продавець, а банк, який дав згоду врахувати векселі і тим самим прийняв на себе кредитний ризик, тобто комерційний кредит трансформується в банківський. Величина кредитного ризику, яка залежить від надійності векселедавця, впливає на ставку дисконту, по якій враховуються векселі в банку. Терміни погашення підписаних векселів інвестором рівномірно розподіляються у часі, що дає змогу отримати відстрочку по платежах і гарантії банку щодо їх забезпечення.

4. Франчайзинг є найповнішою фінансовою схемою залучення інвестиційних ресурсів в інноваційну діяльність. Це специфічна форма договірних економічних взаємовідносин крупних компаній з малими підприємствами, за якої ці малі підприємства (франчайзі) функціонують під егідою великих організацій (франчайзерів), користуючись їхніми товарними

знаками та емблемами. Він передбачає тиражування міжнародних інновацій завдяки залученню великого капіталу.

5. Іноземні прямі інвестиції залучаються переважно для реалізації масштабних проектів, пов'язаних з технологічним оновленням виробництва, реорганізацією та диверсифікацією діяльності тощо. Завдяки впровадженню сучасних технологій, в ефективному використанні яких зацікавлені іноземні партнери, ці інвестиції можуть радикально поліпшити конкурентні позиції підприємства. В Україні їх залучають у приватизаційні процеси. Більш поширеним є спільне інвестування інноваційних проектів вітчизняними та іноземними інвесторами на правах дольової участі (спільне підприємство). Однак обсяги залучення іноземних інвестицій в Україні нині недостатні, що зумовлено несприятливим інвестиційним кліматом і невисокою привабливістю більшості вітчизняних підприємств для іноземних інвесторів.

В реальних умовах підприємство може використовувати різні джерела фінансування для реалізації міжнародних інноваційних проектів. Кожне з них має свої переваги і недоліки, тому прийняття рішень щодо їх вибору повинно ретельно обґрунтовуватися.

Список використаних джерел:

1. Михалев А.С. Постулаты и модели дидактической эвристики/ А.С. Михалев// Инновационные образовательные технологии.- 2011.- №4.- С. 34-45.

2. Перерва П. Г. Місце інноваційної складової у забезпеченні економічної безпеки підприємства / П. Г. Перерва, Т. В. Романчик // Інформація та знання в системі управління інноваційним розвитком: монографія / заг. ред. Ю. С. Шипуліна. – Суми : Триторія, 2018. – Розд. 7.2. – С. 301-314

3. Інтелектуальна власність: магістерський курс : підручник / П. Г. Перерва [та ін.] ; ред.: П. Г. Перерва, В. І. Борзенко, Т. О. Кобелева ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Планета-Прінт, 2019. – 1002 с.

4. Перерва П.Г. Інноваційна складова реінжинірингу у забезпеченні економічної безпеки підприємства / П.Г.Перерва, Т.В.Романчик . -

Реінжиніринг бізнес-процесів маркетингової сфери промислових підприємств: монографія / за заг. ред. докт. екон. наук, проф. Л.М. Таранюка - Суми: Видавець СНАУ, 2018.- С.31-43.

5. Клімушин П. С. Особливості управління інтелектуальною власністю в умовах розвитку інформаційного суспільства / П. С. Клімушин, М. В. Григоряк. // Державне будівництво. - 2013. - № 2. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2013_2_12

6. Гончарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Новые технологические системы: качество, потребность, эффективность. К.: Наукова думка, 1989. 176с.

7. Перерва П.Г. Комплаенс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи / П.Г.Перерва // Вісник НТУ «ХПІ».- Сер. : Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017.– № 24 (1246).– С. 153-158.

8. Перерва П.Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т.А. Комплаенс программа промышленного предприятия.– Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. – 689 с.

9. Kocziszky, György Reputational compliance / György Kocziszky, M. Veres Somosi, T.O.Kobieliava // Дослідження та оптимізація економічних процесів "Оптимум–2017" : тр. 13-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 6-8 грудня 2017 р. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – С. 140-143.

10. Гончарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Маркетинг инновационного процесса. - К.: ВИРА-Р, 1998. 267с.

11. Перерва П.Г. Управление маркетингом на машиностроительном предприятии. Харьков : «Основа», 1993. 288с.

12. Pererva P.G., Kocziszky Gy., Somosi Veres M., Kobieliava T.A., Compliance program of an industrial enterprise. Tutorial. - Kharkov-Miskolc: NTU "KhPI", 2018.- 689 p.

13. Kocziszky György, Szakaly D., Pererva P.G., Somosi Veres M. Technology transfer.- Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.

14. Перерва П.Г. Трудоустройство без проблем (искусство самомаркетинга). Харьков : Фактор, 2009. 480 с.

15. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д: Феникс, 2003. 592 с.

МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

*Перерва П. Г.,
завідувач кафедри менеджменту, д.е.н, проф.
Черепанова В. О.,
професор кафедри менеджменту, к.е.н, доцент
Новік І. О.,
доцент кафедри менеджменту, к.е.н, доцент
Погорєлов С. М.,
професор кафедри менеджменту, к.е.н, доцент
Синіговець О. М.,
доцент кафедри менеджменту, к.е.н, доцент
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

Міжнародний ринок об'єктів інтелектуальної власності серйозно відрізняється від ринку традиційних товарів (робіт, послуг). Відмінність міститься вже в характеристиках самих об'єктів інтелектуальної власності: ця продукція є унікальною, найчастіше дорога, оскільки на її виробництво витрачена висококваліфікований інтелектуальна праця, і т.д.

Звідси випливають специфічні особливості міжнародного ринку об'єктів інтелектуальної власності:

➤ міжнародний ринок об'єктів інтелектуальної власності, як правило, має справу тільки з новими як для продавця, так і для покупця об'єктами купівлі-продажу;

➤ міжнародний ринок об'єктів інтелектуальної власності - це малоеластичний ринок, тобто ринок продукції, яка, як правило, не має аналогів або практично незамінна, так що цінова політика робить на обсяг збуту обмежений вплив;