

ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 001.892

Пасечник І.В., Харківський державний економічний університет

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ОПЫТ СТРАН ЗАПАДА)

В статье освещена роль государства в проведении инновационной политики, а также представлены формы и приемы стимулирования инновационной деятельности в промышленно развитых странах.

Ключевые слова: инновационная деятельность, налоговые льготы, налог на прибыль, НИОКР, НТП.

Научно-технический прогресс, признанный во всем мире в качестве важнейшего фактора экономического развития, все чаще связывается с понятием инновационного процесса. Это единственный в своем роде процесс, объединяющий науку, технику, экономику, предпринимательство и управление.

Существует множество форм управления инновациями на самых различных уровнях: от подразделений корпораций до государства, в целом призванного в современных условиях осуществлять специальную инновационную политику. Термин "инновационная политика" был впервые использован в известном "докладе Чагріе", подготовленном министерством торговли США в 1967 году. Современная государственная инновационная политика – это совокупность научно-технических, производственных, управленческих, финансово-сбытовых и других мероприятий, связанных с продвижением новой или улучшенной продукции на рынок сбыта.

Экономический рост в развитых странах базируется на использовании научных знаний и технологий, при этом сфера исследований и разработок получает значительную по масштабам и разнообразию по формам государственную поддержку,

включая непосредственное участие государственных структур в организации и финансировании научных исследований. Особый интерес представляет опыт таких стран как США, Японии, Великобритании, Канады, Франции, Италии, Германии, так как при всех особенностях практика решения научно-технических проблем в этих странах имеет общую основу – активное участие государства в проведении инновационной политики.

Главным финансовым инструментом научно-технической политики развитых стран является бюджетное финансирование НИОКР. Государство берет на себя от 1/5 до половины национальных научных расходов (табл. 1), при этом для фундаментальных исследований этот показатель значительно выше – от половины до 2/3. За счет бюджета практически полностью финансируются фундаментальная наука в университетах, исследования оборонного характера в гослабораториях и по контрактам в частном секторе, а также создание наиболее сложных и дорогостоящих экспериментальных установок "большой науки" (ускорителей, телескопов, космических станций и т.д.)

Таблиця 1

Удельный вес государства в финансировании и исполнении общенациональных исследовательских разработок [1]

Страна	Финансирование	Исполнение
США	47,1	10,0
Япония	19,6	10,0
Германия	37,1	15,2
Франция	45,7	20,2
Великобритания	52,1	13,8
Италия	49,9	21,5

Доля затрат на науку в общей сумме бюджетных расходов в последние 20 лет довольно стабильна: 6-7 % – в США, 4-5 % – во Франции, Германии, Великобритании, Италии, 3-3,5 % – в Японии. Финансирование оборонных исследований и разработок поглощает большую часть государственных научных бюджетов США (55,3 % в 1996 г.), Великобритании (44,5 %), Франции (33,5 %). Фундаментальные исследования не оборонного характера стоят на первом месте в Японии (51,2 %), Германии (51,4 %), Канаде (35 %) и Италии (46,4 %) [1].

Основными получателями бюджетных средств могут быть не только государственные лаборатории или университеты, что характерно для Японии, Германии, Канады, но и компании частного сектора, как это имеет место в США.

Взаимодействие частного и государственного секторов исследований и разработок, перелив средств из бюджета в корпорации обеспечены рядом организационных механизмов, в разработке и реализации которых участвуют законодательная и исполнительная ветви власти, аппараты министерств, агентств и специальных ведомств. Основной инструмент размещения госзаказа на научно-исследовательские работы, являющиеся обычно основной частью федеральных программ, – контракты и проекты. Оба эти инструмента в США, например, являются частью федеральной контрактной системы (ФКС), обеспечивающей размещение любых федеральных заказов и управление ими.

Функционирование ФКС затрагивает все уровни федерального правительства, начиная от президента, Конгресса и федеральных министерств и заканчивая региональными штатными подразделениями этих органов власти, а также представителями государства на фирмах – исполнителями заказов.

Система государственных контрактов дополняется административно-ведомственным механизмом распределения средств, ассигнуемых адресно тем или иным учреждениям. В этом случае средства предоставляются в зависимости от штатного расписания и потребностей организации в оборудовании и сторонних услугах. Такая форма бюджетного финансирования редко встречается в чистом виде. Как правило,

государственные лаборатории кроме институциональной поддержки получают средства для работы по программам или проектам от соответствующих министерств, а также определенное число индивидуальных гарантов.

Повышение эффективности использования бюджетных средств идет по разным направлениям. Одним из них, популярным во многих развитых странах, является перераспределение научного бюджета в пользу мелких инновационных компаний.

Считается доказанным, что наиболее эффективным в плане создания новых продуктов и технологий в расчете на единицу затрат на НИОКР является мелкий наукоемкий бизнес. Однако мелкое инновационное предпринимательство – очень рискованная сфера с традиционно высоким уровнем банкротств и хронической нехваткой средств. В этих условиях помощь государства является единственным источником выживания мелких инновационных компаний. Важнейшее направление государственного стимулирования инновационной деятельности – широкое использование налоговых и амортизационных льгот для повышения инвестиционной активности в этой области. Налоговая экономия увеличивает размер финансирования инноваций, что способствует ускорению обновления производственного аппарата на принципиально новом технологическом уровне, разработке и внедрению на рынок новых видов продукции. Налоговое стимулирование инновационной деятельности дополняет и расширяет рыночный механизм регулирования процессов воспроизводства. Налоговые и амортизационные льготы – это целый набор государственных мер, ориентированных на создание благоприятного экономического климата путем снижения налогового бремени для повышения скорости обновления их основных фондов, роста затрат на НИОКР, внедрения в производство научно-технических новшеств.

В большинстве развитых капиталистических стран законодательством разрешено вычитать из облагаемого налогом дохода текущие расходы на НИОКР. Так, в США, Италии, Великобритании, Канаде, Бельгии, Швеции допускается вычет полной суммы расходов на НИОКР из облагаемого налогом дохода компаний. Причем, исходя из стоящих перед национальной экономикой конкретной страны задач, могут предоставляться еще более выгодные условия. Применяются и другие льготы по стимулированию научно-исследовательской деятельности компаний. Так, в 80-е годы, в США, Франции, Японии, Канаде была введена новая специальная налоговая скидка, стимулирующая наращивание инициативы и усилий компаний в сфере НИОКР. В США она получила название “налоговый кредит на прирост НИОКР”, во Франции – “исследовательский налоговый кредит”. Такая скидка представляет собой вычет из налогов на прибыль компаний дополнительных затрат на НИОКР в сравнении с соответствующими среднегодовыми затратами за предшествующий или базовый период. В США размер такой скидки составляет 20 %, во Франции – 50 %, в Японии – 20 %, в Канаде

– 30 % [2]. Как показал опыт, такие скидки сыграли весьма существенную роль в расширении фронта НИОКР. Начисление скидки не от всей суммы расходов на НИОКР, а от их прироста поощряет компании к более активному наращиванию этих затрат. Важен и тот факт, что скидка в форме налогового кредита на прирост НИОКР по сравнению с другими формами поощрения научных исследований менее обременительна для государственного бюджета, поскольку не ведет к существенным потерям налоговых поступлений.

Подсчитано, что в целом в США амортизационные и налоговые льготы покрывают в целом от 10 до 20 % общей величины затрат на НИОКР, а сумма, остающаяся в результате снижения налогов в распоряжении компаний, составляет ежегодно около 20 млрд. дол.

Для стимулирования обновления производства целесообразно применять также метод, практикуемый в Швеции. Так, база налогообложения там может быть сокращена на 50 %, если компания до уплаты налогов переведет часть прибыли в резерв для инвестиций на специальный беспроцентный счет в Центральном государственном банке. Отметим и другие налоговые льготы, применяемые для стимулирования инновационного процесса – временное освобождение компаний наукоемкого бизнеса от уплаты налога, так называемые “налоговые каникулы”, или частичное снижение ставок (до 50 %). Применяется снижение ставок налога на прирост капитала, на доходы от операций с ценными бумагами – этот механизм характерен для налоговой практики стимулирования рискованных исследовательских компаний в США.

В целом можно выделить следующие общие черты, характерные для налогового инструментария стимулирования НТП в развитых капиталистических странах.

Во-первых, система льгот “привязана” к единому существующему во всех развитых странах платежу компаний в государственный бюджет – налогу на прибыль корпораций. Другие налоги, например, налог на добавленную стоимость, в мерах по стимулированию НТП, как правило, не задействованы. К единому (одноканальному) платежу корпораций в бюджет применяются всевозможные скидки, льготы и вычеты, направленные на стимулирование НТП.

Во-вторых, характерной для системы налоговых льгот является дифференциация льгот по отраслям, виду оборудования, виду деятельности, а также гибкость льгот во времени.

В-третьих, системы льгот в некоторых капиталистических странах сходны тем, что каждая льгота имеет четкий, целевой характер. Например, налоговая скидка по инвестициям компании в новое оборудование предоставляется лишь после ввода оборудования в эксплуатацию; скидка на прирост НИОКР – лишь после того, как указанные расходы были произведены. Право на получение налоговой льготы наступает автоматически, его не надо доказывать и обосновывать в высших инстанциях, оно закреплено законодательством.

Как отмечалось выше, важное место в стимулировании инновационной деятельности играет амортиза-

ционная политика. Под влиянием научно-технического прогресса происходит сокращение сроков службы активной части основного капитала и, как следствие, увеличение нормы амортизационных отчислений. В данной ситуации предоставляются амортизационные льготы, а именно права на ускоренную амортизацию основных производственных фондов для предприятий, финансирующих в значительном объеме НИОКР и использующих у себя их результаты.

Широкое распространение система ускоренной амортизации получила за рубежом, в частности, в США, где в 1981 году были установлены новые сроки амортизации оборудования. Это особенно относится к той части оборудования, которая используется компаниями для НИОКР, для проверки и отладки опытных образцов и совершенствования технологии производства. Ранее этот срок составлял 5 и более лет, в настоящее время – 3 года. Резкое сокращение сроков амортизации позволяет американским корпорациям высвободить до 50 млрд. дол. в год за счет ускоренного списания балансовой стоимости своего основного капитала.

В таких странах как Германия, Франция, Великобритания, Бельгия, Италия решающую роль в стимулировании инвестиций в приоритетные отрасли промышленности играют не налоговые скидки, а амортизационная политика. Законодательства этих стран предусматривают особо льготный порядок амортизации оборудования, применяемого в технически передовых отраслях, а также оборудования, используемого компаниями для НИОКР.

Наиболее значительные льготы в этом направлении предоставлены правительством Великобритании. Английским компаниям разрешено списание полной стоимости технических передового оборудования в первый год его функционирования. В Германии в первый год может быть списано до 40 % расходов на приобретение оборудования, приборов и другого имущества, которое служит целям НИОКР.

При всем многообразии форм и приемов стимулирования инновационной деятельности со стороны государственных органов во всех промышленно развитых странах прослеживается, однако, нечто общее, позволяющее выделить инновационную политику в качестве специфического элемента системы государственного регулирования. Так, отмечается согласованность инновационной политики со всеми видами государственной экономической политики вообще; это проявляется в использовании единых экономических инструментов государственного воздействия, соответствующих избранному экономическому курсу. Характерным свойством инновационной политики является также широта воздействия: она нацеливается на предложение инновационных идей, инициирует начальный спрос на результаты инновационных процессов, способствует привлечению в инновационный бизнес финансово-кредитных средств и информационных ресурсов, создает благоприятный для инноваций экономический и политический климат.

Список літератури

1. Science and Engineering Indicators – 1996.
2. Проблемы теории и практики управления. – Финансовые механизмы научно-технической политики. – М., 1997. – С. 78.
3. Пойсик М., Бехтина Е. Мировая практика формирования научно-технической политики. – Кишинев, 1990. – С. 11.
4. Твис Б. Управление научно-техническими нововведениями: Сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – С. 30.

Summary

In clause the role of the state in realization policy of innovate is covered, and also the forms and receptions of stimulation innovating of activity in is industrial the advanced countries are submitted.

УДК 330.322.5

Білик М.Д., Київський національний економічний університет

ОБГРУНТУВАННЯ, ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

В статті розглянуті базові принципи, методичні підходи і показники оцінки ефективності реальних інвестиційних проєктів, а також питання їх обґрунтування.

Ключові слова: інвестиційний проєкт, бізнес-план, фінансовий аналіз.

В умовах переходу економіки України до ринкових відносин обґрунтування потреби в інвестиціях підприємств суттєво змінилося. Перш за все, підприємства зараз самостійно обирають найважливіші напрямки своєї інвестиційної діяльності виходячи із стратегічних цілей свого розвитку, умов зовнішнього економічного середовища і інвестиційного клімату рівня свого виробничого та фінансового потенціалу. Крім того, формулюючи потребу в своїх інвестиціях, кожне підприємство має водночас зважати на свої можливості залучення інвестиційних ресурсів за рахунок як внутрішніх, так і зовнішніх джерел фінансування. Нарешті, потреба в інвестиціях формується підприємством щодо конкретних напрямків інвестиційної діяльності, кожен з яких потребує попередньої розробки так званих “інвестиційних проєктів”.

Інвестиційний проєкт – це відносно новий для нашої практики термін, який досить неоднозначно трактується в сучасній економічній літературі. Так, у “Кодексі знань про управління проєктами”, розробленим Інститутом управління проєктами США (Project Management Institute, USA), цей термін визначається таким чином: “Проєкт являє собою певну задачу з відповідними вихідними даними та результатами (цілями), що обумовлюють спосіб її вирішення” [1, с. 23]. У монографії вчених Російської фінансової корпорації “Інвестиційне проектування” (“Инвестиционное проектирование”) під інвестиційним проєктом розуміється “комплексний план заходів, скерованих на створення нового чи модернізацію діючого виробництва товарів та послуг з метою отримання економічної вигоди” [2, с. 4-5]. Українські економісти Шевчук В.Я. та Рогожин П.С. дають таку інтерпретацію цього терміну: “Інвестиційний проєкт – це документ, який містить систему взаємопов’язаних у часі і просторі та узгоджених з ресурса-

ми заходів і дій, спрямованих на розвиток економіки підприємства” [3, с. 134].

Розглядаючи наведені визначення терміну “інвестиційний проєкт”, слід відзначити, що вони, на наш погляд, неповно і спрощено трактують його зміст. По-перше, в цих визначеннях не просліджується тісний зв’язок цього поняття із поняттям “реальні інвестиції”, бо будь-яка мета, заходи, дії тощо, не пов’язані із процесом реального інвестування підприємства, до інвестиційного проєкту ніякого відношення не мають. По-друге, в цих визначеннях не вказується, що інвестиційний проєкт – це не тільки план заходів, пов’язаних із розвитком підприємства, але одночасно й обґрунтування у відповідних інвестиційних ресурсах у різних їх формах. По-третє, в цих визначеннях не вказано, що інвестиційний проєкт – це не тільки документ із планом заходів щодо стратегічного розвитку підприємства в певному напрямку, а одночасно і система управлінських рішень щодо забезпечення реалізації цих заходів.

Виходячи із наведених аргументів, термін “інвестиційний проєкт” пропонується визначати таким чином: “це документ, що забезпечує окремі напрямки стратегічного розвитку підприємства шляхом реального інвестування, обґрунтовує потребу у відповідних інвестиційних ресурсах у різних їх формах і містить систему відповідних управлінських рішень щодо забезпечення найбільш ефективних форм реалізації викладених в ньому інвестиційних цілей”.

Деякі економісти пропонують класифікувати інвестиційні проєкти за нормою прибутку по них [2, с. 22-24; 3, с. 139]. Але на наш погляд, така класифікація проєктів є не досить коректною, бо, перш за все, рівень прибутку по інвестиціях значною мірою визначається рівнем їх ризику (чим вищий рівень інвестиційного ризику, тим більшою при інших рівних умо-