



НАРОДНАЯ УКРАИНСКАЯ АКАДЕМИЯ

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Методические рекомендации и практикум
для студентов заочно-дистанционной формы обучения
по специальности
6.030504 – Экономика предприятия

Издательство НУА

НАРОДНАЯ УКРАИНСКАЯ АКАДЕМИЯ

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Методические рекомендации и практикум
для студентов заочно-дистанционной формы обучения
по специальности
6.030504 – Экономика предприятия

Харьков
Издательство НУА
2016

УДК 65.012.34 (072+075.8)

ББК 65.40р30-2

Э69

*Утверждено на заседании кафедры экономики предприятия
Народной украинской академии.
Протокол № 110 от 07.03.2016*

Авторы - составители *О. Е. Басманова, О.А.Иванова*
Рецензент *Э. И. Цыбульская*

Видання містить тематичний план курсу і програму дисципліни, а також комплекс розрахункових і аналітичних багатоваріантних завдань, які можуть бути використані як при самостійному освоєнні курсу, так і при роботі на семінарських і практичних заняттях. Крім того, видання включає завдання для семестрових контрольних робіт студентів заочно-дистанційної форми навчання.

Экономика и организация инновационной деятельности :
методические рекомендации и практикум для студентов заочно-дистанционной формы обучения по специальности 6.030504 – Экономика предприятия / Нар. укр. акад. ; [каф. экономики предприятия ; авт.-сост. О. Е. Басманова, О. А. Иванова]. – Харьков. : Изд-во НУА, 2016. – 52 с.

Издание содержит тематический план курса и программу дисциплины, а также комплекс расчетных и аналитических многовариантных заданий, которые могут быть использованы как при самостоятельном освоении курса, так и при работе на семинарских и практических занятиях. Кроме того, издание включает задания для семестровых контрольных работ студентов заочно-дистанционной формы обучения.

УДК 65.012.34 (072+075.8)

ББК 65.40р30-2

© Народная украинская академия, 2016

ВВЕДЕНИЕ

Экономико-организационное содержание инновационного процесса весьма многогранно и представляет собой систему знаний, раскрывающую содержание инноваций, как результата инновационного процесса, их побудительные мотивы, влияние на технико-экономические показатели деятельности предприятия, а также организационные формы реализации инновационной деятельности, менеджмент инноваций и государственное регулирование деятельности такого вида. Для того чтобы выжить в конкурентной борьбе, предприятия любой отрасли промышленности и всех форм собственности должны непрерывно обновляться, развиваться. Это развитие, традиционно в отечественной экономике называвшееся научно-техническим прогрессом, в промышленно развитых странах принято называть инновационным процессом. В связи с этим, курс «Экономика и организация инновационной деятельности» (ЭиОИД) является неотъемлемой составляющей подготовки бакалавров по специальности 6.030504 – Экономика предприятия.

Цель дисциплины – изложить содержание и опыт инновационной деятельности отечественных предприятий и зарубежных фирм, раскрыть организационно-экономическую сущность инноваций всех видов, ориентированных на повышение эффективности деятельности предприятия.

Задачи курса – вооружить студентов комплексом знаний, необходимых для осуществления инновационной деятельности, инновационного проектирования, экономической оценки последствий внедрения инновационных решений.

Предмет курса – изучение экономических и организационных основ инновационной деятельности (ИД), результативности ее проведения.

Объект изучения – предприятия разных видов и форм собственности, осуществляющие инновационно-инвестиционную деятельность с целью выживания в конкурентной борьбе и достижения устойчивой и эффективной работы.

Освоив материал дисциплины, обучающийся **должен уметь**:

- мотивировать внедрение инноваций в практической деятельности, классифицировать виды инноваций, устанавливать источники их экономической эффективности, влияние определенных видов инноваций на изменение затрат и результатов хозяйствования;
- анализировать организационно-экономическое содержание этапов инновационного процесса, их последовательности и устанавливать перечень факторов, приводящих к сокращению цикла освоения новой продукции;
- рассчитывать показатели экономической эффективности внедрения новой техники, технологии, маркетинговых и управленческих нововведений;

- определять затраты на разработку интеллектуального продукта, его цену, а также цену продажи и покупки лицензии;
- выбирать возможные организационные формы инновационного процесса;
- выполнять финансово–экономические расчеты, применяемые при разработке основных этапов инновационного проекта и связанных с экономикой производства;
- анализировать влияние государственного регулирования на инновационную деятельность и на ее результативность.

На основе перечисленных навыков и умений студент **должен проявлять творчество:**

- в методах экономического обоснования производства и внедрения новой техники и технологии, организационно-управленческих инноваций;
- в экономическом обосновании продажи и покупки интеллектуального продукта.

Дисциплина «Экономика и организация инновационной деятельности» является логическим продолжением предшествовавшего ей курса «Экономика предприятия». Поскольку инновации могут касаться любого подразделения предприятия, любой функции управления, то эта дисциплина является в определенном смысле обобщающей, в которой используются понятия, знания и практические навыки, полученные студентами при изучении следующих предметов: «Менеджмент», «Маркетинг», «Организация производства». В свою очередь, ЭиОИД является дисциплиной, обеспечивающей эффективное освоение магистерского курса «Менеджмент реальных инвестиций», а также выполнение дипломной (магистерской) работы.

1. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ИЗУЧЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Тематический план курса с делением на модули и шкала успеваемости

Тематический план курса

№ п/п	Название темы	Лекции (часы/баллы)	Семинары (часы/баллы)	Самостоятельная и индивидуальная работа (часы/баллы)	Всего (часы/баллы)
	<i>Модуль 1. Теоретические и прикладные основы инновационной деятельности</i>	5/5	5/5	70/15	80/25
1	Сущность инноваций и инновационных процессов	1/1	1/1	14/3	16/5
2	Влияние инноваций на показатели деятельности предприятия	1/1	1/1	14/3	16/5
3	Комплексная оценка эффективности инновационной деятельности	1/1	1/1	14/3	18/5
4	Обновление технико-технологической базы предприятия	1/1	1/1	14/3	16/5
5	Финансирование инновационной деятельности	1/1	1/1	14/3	16/5
6	Конкурентоспособность продукции и коммерциализация результатов ИД	1/1	1/1	14/3	16/5
	<i>Модуль 2. Инновационное проектирование и управление ИД</i>	5/5	5/5	70/15	80/25
7	Система управления инновационными процессами	1/1	1/1	14/3	16/5
8	Организационные формы ИД	1/1	1/1	14/3	16/5
9	Инновационный проект: экспертиза и оценка экономической эффективности	1/1	1/1	14/3	16/5
10	Государственное регулирование и поддержка ИД предприятия	1/1	1/1	14/3	16/5
	<i>Семестровая контрольная работа</i>	-	-	20/20	20/20
	Итого за семестр	10/10	10/10	160/50	180/70
	Экзамен				30

Шкала успеваемости

Суммарный рейтинговый балл	Оценка по шкале ECTS	Суммарная оценка по дисциплине по национальной шкале	Критерии оценок
85 баллов и выше	A	«отлично»	Оценка выставляется в случае, когда студент свободно владеет терминологией, усвоил теоретические понятия, умеет их применять на практике, ориентируется в современных тенденциях управления
75–84 баллов	B	«очень хорошо»	Оценка выставляется в случае, когда студент усвоил основные теоретические понятия, применяет их на практике, но допускает несущественные оговорки, недостаточно полно и всесторонне излагает материал курса
65–74 баллов	C	«хорошо»	Оценка выставляется в случае, когда студент усвоил основные теоретические понятия, применяет их на практике, но допускает несущественные оговорки, недостаточно полно и всесторонне излагает материал курса, некоторые виды заданий выполняет с ошибками
57–64 баллов	D	«удовлетворительно»	Оценка выставляется в случае, когда студент усвоил основные теоретические понятия, но отдельные из них понимает недостаточно глубоко, недостаточно свободно владеет терминологией, нарушает логику при изложении вопросов курса
50–56 баллов	E	«достаточно»	Оценка выставляется в случае, когда студент усвоил основные теоретические понятия, но отдельные из них понимает недостаточно глубоко, недостаточно свободно владеет терминологией, нарушает логику при изложении вопросов курса, многие из предложенных заданий оценены минимальным количеством баллов
30–49 баллов	FX	«не удовлетворительно» (с обязательной повторной сдачей экзамена)	Оценка выставляется в случае, когда студент недостаточно глубоко усвоил основные теоретические понятия, допускает существенные ошибки при решении практических заданий
0–30 баллов	F	«неудовлетворительно» (с обязательным повторным курсом)	Оценка выставляется в случае, когда студент недостаточно глубоко усвоил основные теоретические понятия, допускает существенные ошибки при решении практических заданий

1.2. Планы лекций и вопросы для самоподготовки и контроля знаний

Введение

1. Цель, задачи, объект и предмет дисциплины.
2. Структура дисциплины: основные темы и их связь.

Литература: [4, с. 7], [6, с. 196–240], [8, с. 7–9], [9, с. 3–4].

Модуль 1.

Теоретические и прикладные основы инновационной деятельности

Тема 1. Сущность инноваций и инновационных процессов

План

1. Инновационная деятельность, инновации, их содержание и мотивы.
2. Развитие и роль инновационной теории.
3. Этапы и стадии инновационной деятельности.
4. Жизненный цикл инновации, инновационного продукта и их этапы.

Литература: [4, с. 7–14], [7, с. 18–21], [8, с. 7–18], [9, с. 7–13], [11], [13].

Вопросы для самоподготовки и контроля знаний

1. Чем отличается инновационное развитие экономики от других его возможных видов?
2. Дайте определения «инновации, инновационной деятельности» и раскройте их сущность.
3. Каковы причины нововведений? Приведите известные Вам примеры.
4. Зачем классифицируют инновации и по каким видам?
5. Дайте комментарии к определениям терминов «инновационная продукция, инновационный продукт, инновационное предприятие».
6. Охарактеризуйте этапы развития теории инноваций.
7. Дайте определение жизненному циклу (ЖЦ) товара, ЖЦ инновации и раскройте содержание составляющих их этапов.
8. Раскройте понятие «цикл освоения новой техники» и укажите, в каких условиях работы и соответствующие им затраты по освоению могут быть значительно уменьшены или вообще отсутствовать.
9. Чем инновационное предпринимательство отличается от традиционного? Какие работы для инновационного предпринимательства обязательны?

Тема 2. Влияние инноваций на показатели деятельности предприятия

План

1. Себестоимость НИОКР и отражение расходов на освоение производства в себестоимости инновационной продукции.
2. Влияние инноваций на изменение себестоимости продукции и чистой прибыли предприятия.
3. Кривые освоения и их экономический смысл.

Литература: [4, с. 114–132], [5, с. 281–300], [7, с. 273–281, 296–312], [8, с. 19, 40–46], [9, с. 13–31, 51–63, 85–110], [12], [14].

Вопросы для самоподготовки и контроля знаний

1. Зачем необходимо определять затраты на всех этапах ЖЦ нового товара?
2. Охарактеризуйте способы определения затрат на НИОКР и укажите состав расходов на их выполнение.
3. Перечислите статьи типовой калькуляции НИОКР и раскройте методы их определения.
4. В каких случаях применяют укрупненные методы расчета себестоимости и цены НИОКР и в чем их сущность?
5. Как затраты по освоению производства включаются в себестоимость инновационной продукции и во всех ли случаях такая статья расходов есть в калькуляции?
6. В чем состоит проблема распределения комплексных косвенных расходов при составлении калькуляции инновационной продукции и как ее решают?
7. Каким требованиям должна удовлетворять выбранная для распределения косвенных расходов база?
8. Каковы тенденции изменения текущих затрат и структуры себестоимости продукции при внедрении технико-технологических инноваций?
9. Как оценить влияние факторов на изменение себестоимости и чистой прибыли при внедрении инноваций в производство?
10. Ресурсосбережение и его влияние на изменение себестоимости и чистой прибыли предприятия (рост производительности труда, уровня использования производственных мощностей и др.).
11. Раскройте экономический смысл кривых освоения и цели применения этого понятия.

Тема 3. Комплексная оценка эффективности инновационной деятельности

План

1. Виды и показатели эффективности инновационной деятельности.

2. Методические основы оценки эффективности инвестиций.
 3. Денежный поток и его дисконтирование. Аннуитет.
 4. Чистый денежный поток и срок окупаемости как критерии выбора инноваций.
 5. Определение и применение показателя сравнительного экономического эффекта.
 6. Приведение сравниваемых показателей к сопоставимому виду при расчете экономической эффективности инноваций и инвестиций.
- Литература:* [4, с. 114–132], [5, с. 281–300], [6, с. 432–463], [7, с. 273–281, 296–312], [8, с. 19, 40–46], [9, с. 13–31, 51–63, 85–110], [19].

Вопросы для самоподготовки и контроля знаний

1. Виды экономической эффективности инвестиций. В чем различие между коммерческой эффективностью и народнохозяйственной?
2. Раскройте перечень показателей экономической и научно–технической эффективности приобретения или внедрения инноваций.
3. Кратко охарактеризуйте этапы развития теории экономической эффективности капиталовложений.
4. Какие методы соизмерения результатов и затрат применяются? Назовите виды получаемых при этом показателей эффективности инвестиций.
5. Зачем устанавливают научные принципы экономического обоснования инвестиций и инноваций, а также допущения в финансово–экономических расчетах?
6. Денежный поток, его слагаемые. Чем он отличается от показателя прибыли?
7. В чем состоит выгода введения понятия «аннуитет»? Приведите примеры аннуитетов.
8. Как осуществить соизмерение разновременных денежных потоков?
9. Охарактеризуйте статические и динамические показатели эффективности инвестиций.
10. ЧДП и дисконтированный срок окупаемости как критерии выбора эффективных инноваций.
11. Сравнительный экономический эффект и методы его определения.
12. Зачем и как надо приводить сравниваемые показатели к сопоставимому виду при расчете эффективности инноваций?

Тема 4. Обновление технико-технологической базы предприятия

План

1. Техничко-технологическая база (ТТБ): понятие и составляющие. Технический уровень предприятия и его оценка.
2. Формы развития предприятия.
3. Новая техника и новая технология.

4. Оценка эффективности технико-технологических инноваций.

Литература: [4, с. 114–132], [6, с. 196–240], [7, с. 273–281], [8, с. 19, 40–46].

Вопросы для самоподготовки и контроля знаний

1. Понятие и составляющие ТТБ предприятия.
2. Какие основные показатели измеряют технический уровень предприятия?
3. Охарактеризуйте термины «технический, технико-экономический и организационно–технический уровень» производства и сравните их.
4. Раскройте содержание и цели форм развития предприятия.
5. Преимущества и ограниченность технического перевооружения как формы развития предприятия.
6. В чем состоит содержание форм обновления ТТБ предприятия?
7. Охарактеризуйте смысл понятий «новая техника», «новая технология».
8. Источники эффективности новой техники и технологии (на примере робототехники, САПР, ГАП).
9. Типовые соотношения между показателями новой и базовой техники. Зачем их следует принимать во внимание?
10. Какие критерии применяют для выбора экономичной и эффективной техники?

Тема 5. Финансирование инновационной деятельности

План

1. Виды источников финансирования инновационной деятельности.
Венчурное финансирование.
2. Лизинговое финансирование инноваций.
3. Экономическое обоснование выбора источников финансирования развития предприятия.

Литература: [4, с. 114–149], [5, с. 218–259], [6, с. 264–293], [7, с. 51–54, 273–281], [8, с. 19, 40–46], [27 – 30].

Вопросы для самоподготовки и контроля знаний

1. Охарактеризуйте формы и источники финансирования нововведений
Какие достоинства и недостатки им свойственны?
2. Почему арендные и лизинговые платежи, а также уплата процентов за кредит уменьшают прибыль предприятия?
3. Чем венчурное предпринимательство отличается от традиционного?
4. В чем состоят особенности инвестирования капитала в венчурный бизнес?
5. Раскройте сущность лизинга и его двух основных видов.
6. Какие субъекты могут не участвовать в лизинговой сделке и почему?

7. Дайте сравнительную характеристику финансовому и оперативному лизингу.

8. Какие слагаемые включаются в лизинговый платеж и чем определяется состав его слагаемых?

Тема 6. Конкурентоспособность продукции и коммерциализация результатов инновационной деятельности

План

1. Экономичность техники и методы ее определения.
2. Методы оценки технического уровня и уровня качества продукции.
3. Методы оценки уровня конкурентоспособности продукции.
4. Коммерциализация инновационной деятельности.
5. Экономическое обоснование цен на новую научно–техническую

продукцию.

6. Цена и качество товара. Предельные и параметрические цены.

7. Стоимость лицензии и эффективность ее покупки.

Литература: [4, с. 41–65], [6, с. 196–240], [7, с. 212–246, 296–312], [8, с. 9–102], [9, с. 32 – 50], [21 – 25].

Вопросы для самоподготовки и контроля знаний

1. Раскройте содержание понятия «экономичность техники», приведите примеры.

2. Чем экономичность отличается от экономической эффективности технической продукции?

3. Цена потребления и удельная цена потребления как показатели экономичности.

4. Какие варианты определения комплексного показателя экономичности возможны? Чем это определяется?

5. Раскройте содержание понятия «технический уровень» продукции. Для каких видов продукции применяется это понятие?

6. Когда применяют дифференциальный, а когда комплексный методы оценки технического уровня и качества продукции?

7. Определите конкурентоспособность товара и установите ее связь с техническим уровнем и уровнем экономичности продукции.

8. Как коммерческие факторы конкурентоспособности продукции отличаются от других?

9. Содержание, цель и условия применения параметрического ценообразования.

10. Однофакторные и многофакторные модели ценообразования научно–технической продукции и их содержание.

11. Чем верхний предел цены отличается от нижнего?

12. Как определить цену лицензии и входящие в нее паушальные платежи и роялти?

Модуль 2.

Инновационное проектирование и управление инновационными процессами

Тема 7. Система управления инновационными процессами

План

1. Содержание и цель инновационного процесса.
2. Принципы и составляющие инновационной политики государства и предприятия.
3. Организационно–управленческие инновации и их эффективность.
4. Реструктуризация предприятия.
5. Инновационный менеджмент.

Литература: [4, с. 26–30], [5, с. 138–183], [6, с. 35–94, 324–348].

Вопросы для самоподготовки и контроля знаний

1. Дайте определение инновационного процесса. Какие виды исследований включают в него?
2. Раскройте содержание и формы инновационной политики государства.
3. Каковы различия между инновационной политикой предприятия и инновационной политикой государства?
4. Типы и содержание управленческих инноваций.
5. Как организационные инновации связаны с управленческими?
6. Как определить выгоды от внедрения организационно–управленческих инноваций?
7. Реструктуризация предприятия, ее формы и содержание.
8. Какие условия организационного и финансового обособления подразделений крупной хозяйственной единицы необходимо выполнить?
9. Содержание инновационного менеджмента. В чем заключаются его отличия от других видов менеджмента?

Тема 8. Организационные формы инновационной деятельности

План

1. Организационные формы интеграции науки и производства.
2. Технопарковые структуры, их виды и особенности деятельности.

Литература: [4, с. 100–104, 108–112, 153–162], [5, с. 98–119, 165–217, 200–213], [6, с. 196–240], [8, с. 49–64].

Вопросы для самоподготовки и контроля знаний

1. Какие организационно-правовые формы инновационного предпринимательства известны в настоящее время?
2. Назовите виды технопарковых структур. В чем состоит их назначение?
3. В чем состоят отличия технопарковых структур от инкубаторов?

Тема 9. Инновационный проект: государственная экспертиза и оценка экономической эффективности

План

1. Инновационный проект: цель разработки и составляющие.
2. Бизнес–план инновационного проекта.
2. Экономическое обоснование внедрения инновационного проекта.

Литература: [4, с. 114–132], [6, с. 536–552], [7, с. 93–100], [8, с. 86–87].

Вопросы для самоподготовки и контроля знаний

1. Чем инновационный проект отличается от проектов других видов?
2. Зачем и всегда ли нужна государственная комплексная экспертиза инновационных проектов и в чем состоит ее основное содержание?
3. По каким критериям отбирают для внедрения инновационные проекты?
4. Бизнес–план инновационного проекта: каковы цель и задачи его разработки. Охарактеризуйте основные разделы этого плана.

Тема 10. Государственное регулирование и поддержка инновационной деятельности предприятия

План

1. Методы и инструменты государственного управления научно–технической деятельностью.
2. Налоговые льготы инновационным предприятиям и их финансовая поддержка государством.

Литература: [4, с. 169–191], [5, с. 305–327], [8, с. 66–71].

Вопросы для самоподготовки и контроля знаний

1. Каково содержание методов и принципы государственного управления и регулирования инновационной деятельностью?
2. В чем состоят методы финансовой поддержки инновационной деятельности предприятия?
3. Почему предусмотренные законами налоговые льготы инновационным предприятиям и технопаркам реально не предоставляются?

1.3. Контрольные вопросы по дисциплине

1. Инновационная деятельность, инновации, их содержание и мотивы.
2. Классификация инноваций.
3. Инновационные продукт и инновационная продукция.
4. Жизненный цикл инновации.
5. Инновационное предпринимательство и интеллектуальная собственность как его объект.
6. Влияние инноваций на технико-экономические показатели деятельности предприятия.
7. Оценка влияния инноваций на себестоимость продукции.
8. Инновации и рост чистой прибыли.
9. Инновации и изменение структуры затрат на производство.
10. Смета расходов по освоению производства и их слагаемые.
11. Методы включения расходов по освоению производства в себестоимость изделия.
12. Влияние уровня загрузки производственных мощностей на себестоимость продукции.
13. Производительность труда и себестоимость как оценочные показатели внедрения и эффективности инноваций.
14. Приведение сравниваемых вариантов техники к сопоставимому виду (по объему производства).
15. Кривые освоения и их экономический смысл.
16. Калькуляция НИОКР, распределение накладных расходов организации.
17. Методы установления (планирования) затрат на НИОКР.
18. Инновации и проблема распределения косвенных расходов в себестоимости изделий.
19. Отражение затрат на инновации в калькуляции изделия.
20. Виды и показатели эффективности инновационной деятельности.
21. Принципы экономического обоснования инноваций.
22. Аннуитеты в расчетах эффективности внедрения инноваций.
23. Срок окупаемости как критерий выбора инноваций и методы его расчета.
24. Чистый денежный поток как критерий выбора инноваций.
25. Концепция денежного потока и графическое изображение денежных потоков.
26. Метод дисконтирования аннуитетов в расчетах эффективности техники.
27. Новая продукция и новая техника.
28. Источники эффективности новой техники и технологии.
29. Ресурсосбережение и изменение себестоимости и прибыли предприятия.
30. Экономическое содержание научно–технического прогресса.
31. Экономическая эффективность робототехники, САПР, ГАП.

32. Экономическая целесообразность замены (покупки) и ремонта техники.
33. Формы и источники финансирования, их достоинства и недостатки.
34. Оценка влияния лизинговых платежей и процентов за кредит на себестоимость и прибыль предприятия.
35. Отличия венчурного предпринимательства от традиционного. Особенности инвестирования капитала в венчурный бизнес.
36. Сущность лизинга и лизинговой сделки.
37. Сравнительная характеристика финансового и оперативного лизинга.
38. Лизинговый платеж, его слагаемые и методы расчета.
39. Экономическое обоснование выбора метода финансирования инноваций.
40. Экономичность и эффективность техники: общее и различия.
41. Показатели технического уровня и качества продукции.
42. Методы оценки технического уровня и качества продукции.
43. Методы оценки экономичности техники.
44. Относительные и комплексные показатели качества продукции.
45. Цена потребления как показатель экономичности техники.
46. Конкурентоспособность продукции и факторы, ее формирующие.
47. Коммерческие факторы конкурентоспособности продукции.
48. Соизмерение цены и качества техники: цель и методы.
49. Трансферт технологий: понятие, эффективность.
50. Цена лицензии и факторы, ее предопределяющие.
51. Роялти, паушальные платежи и их ставки. Методы определения роялти.
52. Ценообразование и параметрические цены.
53. Однофакторные и многофакторные модели цены инновационной продукции.
54. Эффективность новой техники и ее цена. Предельные цены.
55. Учет качества продукции в цене.
56. Формула «Берим» и ее назначение и смысл.
57. Формирование цен на инновационный продукт. Покупать или разрабатывать?
58. Техническое развитие производства как инновация и его направления.
59. Техническое перевооружение производства, его эффективность и противоречивость.
60. Источники финансирования инновационной деятельности, их сопоставление.
61. Лизинг как форма финансирования инвестиций и инноваций.
62. Влияние кредита на денежные потоки инновационного проекта.
63. Сравнительный экономический эффект, цель и методы его определения.
64. Типовые соотношения показателей при внедрении новой техники.

65. Инновационный процесс. Инновационная политика государства и предприятия.
66. Организационно-управленческие инновации: содержание и типы.
67. Методы определения экономической эффективности организационно-управленческих инноваций. Приведите примеры.
68. Реструктуризация предприятия, ее цели, формы и содержание.
69. Инновационный менеджмент и его специфика.
70. Организационно–правовые формы инновационного предпринимательства. Технопарковые структуры, их виды и назначение.
71. Нововведения и организация венчурного предпринимательства.
72. Цель разработки и содержание инновационного проекта и его бизнес–плана.
73. Критерии отбора инновационных проектов для их внедрения.
74. Механизм государственного регулирования инновационной деятельности.
75. Методы финансовой поддержки инновационной деятельности предприятия. Налоговые льготы инновационным предприятиям.
76. Обоснование выбора более экономичной и эффективной для потребителя машины по показателям цены потребления и чистого денежного потока (практический).
77. Выбор эффективного варианта реконструкции с учетом источников финансирования – кредита (практический).
78. Обоснование выбора варианта покупки экономичной машины либо ее аренды (практический).
79. Обоснование покупки более эффективной техники по выбранному критерию оценки (практический).
80. Целесообразность покупки нового оборудования с учетом инфляции (практический).
81. Экономическое обоснование автоматизации производства (практический).
82. Оценка выгоды покупки лицензии (практический).
83. Влияние амортизации на эффективность выбираемого варианта изготовления продукции (практический).
84. Выбор экономичной техники по цене потребления и удельной цене потребления (практический).
85. Оценка технического уровня и конкурентоспособности оборудования (практический).
86. Эффективность механизации ручного труда (практический).
87. Обоснование варианта покупки машины по критериям сравнительного экономического эффекта (практический).
88. Эффективность внедрения нового технологического оборудования (практический).
89. Экономическая эффективность технического перевооружения цеха (практический).

90. Влияние инноваций на чистую прибыль (практический).
91. Рост качества и чистая прибыль предприятия (практический).
92. Влияние инноваций на себестоимость оборудования (практический).
93. Чистая прибыль и изменение структуры валового дохода (практический).
94. Эффективность повышения качества продукции (практический).
95. Влияние инновации на экономию ресурсов в производстве (практический).
96. Оценка конкурентоспособности техники по критерию ее экономичности (практический).
97. Комплексная оценка уровня конкурентоспособности машины (практический).
98. Сравнительный экономический эффект в оценке эффективности оборудования (практический).
99. Экономическая эффективность замены функционирующего оборудования новым (практический).
100. Экономическая эффективность новой технологии (практический).

1.4. Рекомендуемая литература

а) основная

1. Об инвестиционной деятельности: Закон Украины от 19.12.2013 г. № 1560 – XII // Право и практика. – 2013. – С. 121 – 131.
2. Об инновационной деятельности: Закон Украины от 16.10.2012 г. № 40 – IV // Ведом. Верхов. Рады Украины. – 2012. – № 36 // Экономист. – 2012. – № 5. – С. 4 – 29.
3. Господарський кодекс України : офіційний текст (№ 909-VIII від 24.12.2015, ВВР, 2016, № 5, ст.47) – К. : Кондор, 2015. – 208 с.
4. Павленко І. А. Економіка та організація інноваційної діяльності / І. А. Павленко, Н. П. Гончарова, Г. О. Швиданенко. Навч.-метод. посібн.– К. : КНЕУ, 2012. – 150 с.
5. Йохна М. А. Економіка і організація інноваційної діяльності / М. А. Йохна, В. В. Стадник: Навч. посібн. – К. : Видавн. Центр «Академія», 2013. – 400 с.
6. Волков О. І. Інноваційний розвиток промисловості України / О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан: Навч. посібн.; за ред. проф. О. І. Волкова, проф. М. П. Денисенка. – К.: КНТ, 2006. – 648 с.
8. Цигілік І. І. Економіка і організація інноваційної діяльності / І. І. Цигілік, С. О. Крапельницька, О. І. Мозіль, І. Г. Ткачук: Навч. посібн. – К.: «Центр новітньої літератури», 2014. – 128 с.
9. Пелихов Е. Ф. Экономическая эффективность инноваций / Е. Ф. Пелихов. – Харьков : Изд-во НУА, 2005. – 168 с.
10. Экономика и организация инновационной деятельности : методические рекомендации и практикум для студентов, обучающихся по

специальности 6.03050401 – Экономика предприятия / Нар. укр. акад. ; [каф. экономики предприятия ; авт.-сост. О. Е. Басманова, Е. Ф. Пелихов]. – Харьков : Изд-во НУА, 2015. – 48 с.

б) дополнительная

11. Пелихов Е. Ф. Экономика и организация инновационной деятельности: Учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности 6.050107 – Экономика предприятия (для всех форм обучения) / Е. Ф. Пелихов. – Харьков : Изд-во НУА, 2007. – 96 с.

12. Себестоимость продукции: нормативная база (по состоянию на 01.07.2011 г.). – Харьков : Библиотека «Фактора», 2011. – № 7 (61). – 200 с.

13. Джей Шим. Методы управления стоимостью и анализа затрат/ Джей Шим, Джой Сигел. – М. : Филинь, 2006. – 344 с.

14. Завлин П. Н. Оценка эффективности инноваций / П. Н. Завлин, А. В. Васильев. – СПб: Издательский дом «Бизнес–пресса», 2008. – 216 с.

15. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия / Г. Шмален. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 511 с.

16. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт; Пер. с англ. под ред. Л. П. Белых. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 631 с.

17. Орлов П. А. Сравнительная оценка эффективности капитальных вложений // Экономика Украины. – К., 2004. – № 1. – С. 27–32.

18. Афанасьев Н. В. Оценка эффективности организационно–технических мероприятий: Учеб. пособие / Н. В. Афанасьев, В. И. Рудыка, Л. И. Телишевская. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2003. – 286 с.

19. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление: Учебн. пособие.– М. ИНФРА – М, 2000. – 312 с.

20. Лифиц И. М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. – М. : ЮРАЙТ – М, 2011. – 224 с.

21. Иванова О. А. Экономичность, экономическая эффективность и конкурентоспособность техники / О. А. Иванова. – Х.: Изд-во НУА, 2006. – 140 с.

22. Бизнес-план инновационного проекта / В. П. Буров и др. – М. : Центр. Институт повышения квалификации кадров авиационной промышленности, 2007. – 99 с.

23. Довбня С. Б. Модель комплексної оптимізації фінансування підприємства / С. Б. Довбня, К. А. Ковзель // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 134 – 141.

24. Пелихов Е.Ф. Экономическое обоснование решения логистической задачи «Сделать или купить» / Е. Ф. Пелихов, А. М. Сумец // Логистика: проблемы и решения. – 2007. – №2. – С.32–46.

2. ПРАКТИКУМ ПО ЭКОНОМИКЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1. Многовариантные задачи и методические рекомендации по их выполнению

Практикум содержит многовариантные задачи, каждая из которых содержит 30 вариантов исходных данных. Номер решаемого студентом варианта определяется его порядковым номером в списке группы.

Задача 2.1.

Деятельность предприятия до внедрения инновации характеризуется следующими показателями:

- объем реализации с учетом НДС $PII_1 = 2,5$ млн. грн;
- себестоимость продукции C_1 , тыс. грн (табл. 2.1).

При действующих в Украине ставках НДС и налога на прибыль определить влияние инновации на изменение чистой прибыли в году, следующим за базовым, если:

1) внедряется новая техника балансовой стоимостью K , тыс. грн, при норме амортизации $H_a = 15\%$, требующая дополнительных площадей стоимостью $K_{пл} = 170$ тыс. грн при норме амортизации $H_{пл} = 5\%$;

2) дополнительные расходы по эксплуатации нового оборудования равны $PCЭO_{дон}$, тыс. грн/год;

3) за счет механизации труда высвобождено $\mathcal{E}_ч$ основных рабочих со среднемесячной заработной платой $Зn_{cp} = 3300$ грн/мес., отчисления на социальные нужды $П_{отч} = 37\%$;

4) возрос объем реализации продукции, что привело к росту прибыли от реализации продукции на сумму $\Delta Пp = 200$ тыс. грн.

Методические указания

В начале определяется чистая прибыль в базовом году, а затем влияние факторов на изменение балансовой ($Пp_{бал}$) и налогооблагаемой ($Пp_{нал}$) прибыли: рост амортизации, экономия заработной платы и др. Чистая прибыль после внедрения инновации сопоставляется с базовой чистой прибылью и делается обоснованный расчетами вывод о влиянии инновации на величину чистой прибыли. Если $Пp_ч$ уменьшается, необходимо проанализировать – какие из факторов предопределили негативное влияние на изменение чистой прибыли.

Вариантные данные к задаче 2.1

<i>Вариант</i>	<i>Себестоимость продукции C_1, тыс. грн</i>	<i>Стоимость новой техники K, тыс. грн</i>	<i>Расходы по эксплуатации РСЭО_{дон}, тыс. грн/год</i>	<i>Количество высвобожденных основных рабочих $\Delta_{ч}$, чел.</i>
1	1100	350	120	15
2	950	300	100	18
3	1270	280	90	15
4	1260	400	120	19
5	1090	500	140	10
6	1170	330	80	14
7	1280	480	150	17
8	1150	350	120	19
9	1290	420	90	15
10	1320	310	130	14
11	1370	440	80	19
12	1140	370	90	16
13	1080	290	140	10
14	1260	320	160	17
15	1190	400	120	13
16	990	220	80	20
17	1280	410	160	15
18	1170	350	120	12
19	1030	280	100	4
20	1260	300	110	7
21	1300	250	85	11
22	1280	320	130	8
23	1370	240	90	10
24	1190	220	110	4
25	1230	300	140	7
26	1070	410	190	6
27	1390	320	120	15
28	1420	370	130	8
29	1560	330	90	7
30	1080	420	150	10

Задача 2.2.

Для снижения цены товара предпринимателю необходимо уменьшить себестоимость единицы продукции на $\Delta C_{1(\text{план})} = 80$ грн/шт. Из возможных факторов снижения затрат предприниматель выбрал:

- уменьшение нормы расхода материала на $\Delta Нр$ кг/шт.;
- рост производительности труда основных производственных рабочих – снижение трудоемкости изделия на Δt_1 нормо-ч/шт.

Достаточно ли принятых мер для получения требуемого результата? Если нет, то как надо изменить объем производства, чтобы получить недостающую экономию затрат на производство?

В расчетах принять:

- цену материала $C_m = 9,75$ грн/кг;
- транспортно-заготовительные расходы $П_{тр.з} = 5,7\%$;
- часовую тарифную ставку рабочего $C_ч = 15$ грн;
- доплаты к тарифу $D = 20\%$, дополнительную зарплату $Доп = 12\%$, отчисления на социальные нужды $Отч = 37\%$;
- условно-постоянные расходы в себестоимости годового выпуска продукции $R_{уп} = 250$ тыс. грн/год;
- количество производимой продукции $N_1 = 5\,000$ шт./год.

Сделать обоснованный вывод по результатам решения. Вариантные данные представлены в табл. 2.2.

Методические указания

Для решения задачи необходимо рассчитать фактическое снижение себестоимости и сравнить его с плановым. При недостаточности такой экономии требуемое изменение объемов производства вычисляется исходя из формулы экономии на условно-постоянных расходах, т.к. именно экономия на масштабе может дать возможность снизить себестоимость единицы изделия до необходимого уровня. В задаче принять, что повышение объемов производства и продаж возможно и целесообразно.

Задача 2.3.

Сделать вывод о целесообразности покупки нового оборудования, если предприятие планирует продажу старого оборудования по ликвидационной стоимости $K_n = 14,2$ тыс. грн и покупку группы новых станков, балансовая стоимость которых, включая затраты на монтаж, транспортировку и наладку, составляет K_n . Предполагается использование нового оборудования в производстве в течение T лет, а затем возможна его продажа по остаточной стоимости. Предприятие использует амортизацию по остаточной стоимости с нормой 15%.

Вариантные данные к задаче 2.2

Вариант	Уменьшение нормы расхода материала, ΔN_p , кг/шт	Снижение трудоемкости изделия, Δt_1 , нормо-ч/шт
1	1,8	1,5
2	1,5	1,4
3	1,7	1,3
4	1,8	1,2
5	2,8	1,5
6	1,9	1,4
7	2,1	1,3
8	1,7	1,2
9	2,4	1,5
10	2,9	1,4
11	1,8	1,3
12	1,2	1,2
13	1,4	1,5
14	1,3	1,4
15	1,5	1,3
16	1,6	1,2
17	2,4	1,5
18	2,3	1,4
19	1,8	1,3
20	1,5	1,2
21	1,7	1,5
22	1,8	1,4
23	2,1	1,3
24	1,7	1,2
25	2,4	1,5
26	1,8	1,4
27	1,6	1,3
28	1,4	1,2
29	1,3	1,5
30	1,5	1,4

Сумма условно-постоянных расходов – $P_{yn} = 400$ тыс. грн/год. Объем производства и продаж возрастает с N_1 до N_2 штук в год, прибыль от продажи одного изделия в базовом периоде $Pr_1 = 50$ грн/шт. Изобразить графически денежные потоки, связанные с внедрением новой техники. Приняв ставку дисконта равной E , выполнить расчеты ЧДП и срока окупаемости с учетом

фактора времени $T_{ок.д}$, а также сформулировать выводы. Дополнительная информация для расчетов задана в таблице 2.3.

Таблица 2.3

Вариантные данные к задаче 2.3

Вариант	Балансовая стоимость новых станков K_n , тыс. грн	T, лет	Объем производства и продаж, тыс. шт./год		E, %
			N_1	N_2	
1	400	4	3,0	4,0	15
2	500	5	4,5	5,0	18
3	480	6	3,5	3,8	21
4	450	4	3,9	4,5	24
5	550	5	3,7	4,8	28
6	420	6	3,9	4,2	30
7	520	4	4,8	5,6	32
8	440	5	3,5	4,0	35
9	550	6	4,2	5,0	18
10	400	4	4,8	5,9	12
11	370	5	5,2	6,0	15
12	420	6	5,8	6,5	21
13	530	4	5,0	6,9	24
14	320	5	4,2	5,7	28
15	430	6	4,9	6,1	30
16	330	4	5,3	6,0	34
17	410	5	5,8	6,7	15
18	380	6	5,0	6,2	18
19	440	4	4,3	5,4	24
20	500	5	4,8	6,0	21
21	370	6	5,2	6,5	30
22	480	4	5,0	6,4	26
23	520	5	5,3	6,7	18
24	390	6	4,4	5,0	15
25	440	4	4,0	5,2	25
26	350	5	4,8	6,0	14
27	450	6	3,3	4,0	20
28	370	4	3,0	4,2	24
29	510	5	3,8	5,0	32
30	330	6	3,9	4,4	18

Методические указания

При решении задачи необходимо принять во внимание, что разовые дополнительные капиталовложения равны разности: $K_0 = K_n - K_d$. В то же время амортизация начисляется от балансовой стоимости нового оборудования. Источниками эффективности в данном случае являются экономия на условно-постоянных расходах и рост прибыли от реализации продукции. Покупка нового оборудования целесообразна, если $ЧДП > 0$, а срок окупаемости находится в приемлемых пределах. Расчет $ЧДП$ рекомендуется выполнить в таблице.

Задача 2.4.

Предприятие предпринимает попытку обновить продукцию и выйти на новые рынки. Перед ним стоит проблема приобретения машин, выполняющих аналогичную работу, у различных фирм-производителей техники. Альтернативные варианты: машина «А» по цене $Ц_A$ или машина «Б» по цене $Ц_B$. Новый товар имеет 5-летний жизненный цикл, после чего снимается с производства, а оборудование в конце расчетного периода нельзя будет продать. Амортизация равномерная, по норме $Н_a = 15\%$.

Прогноз объемов производства и продаж – 2 тыс. шт./год. Продукция будет продаваться по цене $Ц_1$, грн/шт не зависимо от выбранного варианта оборудования. Себестоимость производства изделия при использовании машины «а» составляет $С_A$, грн/шт., а машины «б» – $С_B$, грн/шт. Ставку налога на прибыль принять согласно действующему законодательству. Прочая информация для обоснования выбора машины дана в таблице 2.4.

Определить, какая из машин более предпочтительна и почему? Сделать обоснованные выводы на основании показателей $ЧДП$ и Ток.

Методические указания

По сравниваемым вариантам покупки определяют значения чистого денежного потока, получаемого от применения каждой из машин. При этом слагаемые денежного потока года зависят от капиталовложений (цены машины), цен и себестоимости производимой продукции.

Предварительный анализ условия задачи показывает, что машина, цена которой больше, обеспечивает определенное снижение затрат на единицу производимой продукции. Выгоден ли потребителю рост стоимости машины, – покажет сравнение $ЧДП$ по двум альтернативным вариантам покупки техники. Машина, обеспечивающая больший $ЧДП$, предпочтительнее. В качестве ставки дисконта принимается фактическая рентабельность производства R (%),

поскольку покупка машин осуществляется за счет собственных средств (прибыли).

Рекомендуется применить метод аннуитетов и вычислять ЧДП в строку, без заполнения таблицы, Ток рассчитать по методу среднего ДДП.

Таблица 2.4

Вариантные данные к задаче 2.3

Вариант	Цена машин, тыс. грн		Цена изделия Ц _г , грн/шт.	Себестоимость изделия, грн/шт.		Рентабельность производства, R, %
	Ц _А	Ц _Б		С _А	С _Б	
1	153	125	100	40	72	10
2	110	90	94	65	79	20
3	96	114	120	100	85	14
4	37	23	85	62	75	16
5	44	67	73	50	42	18
6	115	145	65	24	39	18
7	65	72	58	42	29	10
8	54	62	40	21	16	11
9	70	76	80	62	51	18
10	50	70	62	40	34	21
11	12	23	63	50	42	12
12	15	12	50	40	42	15
13	36	48	70	60	55	18
14	120	105	90	50	62	28
15	55	84	52	36	30	24
16	100	80	48	18	26	10
17	54	75	40	30	20	18
18	35	20	70	45	57	12
19	95	120	40	18	12	14
20	135	100	56	29	34	16
21	58	44	34	18	12	24
22	46	30	28	10	20	20
23	54	36	65	50	40	18
24	12	20	25	20	15	15
25	60	100	52	35	26	12
26	100	80	90	60	75	15
27	120	90	80	50	65	18
28	70	75	60	42	29	20
29	50	60	40	20	17	24
30	42	30	50	38	46	30

Задача 2.5.

При планировании технического развития предприятие выбирает, что выгоднее – купить оборудование стоимостью K , тыс. грн или взять его в аренду. Обосновать экономическую целесообразность покупки или аренды оборудования, если аренда предоставляется на следующих условиях:

– вносится авансовый платеж A_v (процентов от стоимости оборудования), а затем погашается стоимость оборудования в течение срока аренды T лет;

– ежегодные платежи арендодателю за предоставленную услугу принять равными $Пл = 14\%$ от стоимости оборудования;

– банковский (ссудный) процент и среднегодовую инфляцию для расчёта ставки дисконта по модели Фишера принять на уровне действующих.

Вариантные данные представлены в табл. 2.5.

Методические указания

Авансовый платеж рекомендуется отнести к оттоку денежных средств в нулевом году. В каждом году срока аренды арендатор вносит сумму погашения $П_t = \frac{K - A_v}{T}$, а также годовые платежи за услугу $Пл$, т. е. платежи с учетом фактора времени составляют:

$$\sum ДДП_t = (П_t + Пл_t)k_{д.ан.},$$

где $k_{д.ан.}$ – коэффициент дисконтирования аннуитета, соответствующий значениям T , p , i .

Решение «купить или арендовать?» определяют сопоставлением цены оборудования с суммой дисконтированных платежей.

Таблица 2.5

Вариантные данные к задаче 2.5

Вариант	K , тыс. грн	A_v , %	T , лет
1	30	20	4
2	100	25	5
3	500	10	3
4	700	20	4
5	400	15	5
6	300	12	4
7	220	15	3
8	380	20	5
9	250	15	4
10	200	10	3
11	140	20	3

Продолжение табл. 2.5

12	270	15	4
13	210	10	5
14	330	20	4
15	290	12	3
16	80	15	4
17	120	18	5
18	230	20	4
19	300	25	3
20	140	10	4
21	250	15	5
22	180	20	4
23	220	25	3
24	360	10	4
25	400	15	5
26	520	20	4
27	430	25	3
28	560	10	3
29	670	15	4
30	800	20	5

2.2. Задания-кейсы для самостоятельной работы

Кейс 1. Как рождаются инновации в Carlsberg Ukraine

Источник: <http://upposition.investgazeta.net/lang/ru/upposition-news/id/matematika-i-skorost-147/> -- материалы интервью с Еленой Джагарян, директором по маркетингу компании «Carlsberg Ukraine». Опубликовано «Инвестгазетой» 16 января 2014 года.

Что предшествует появлению инноваций в вашей компании?

Инновации часто создаются в результате реакции на business gap (анг. бизнес-брешь. – Ред.), когда мы пристально следим за рынком и начинаем видеть новые возможности, которые в будущем принесут прибыль. Либо же в случае устаревания (или отклонения) наших бизнес-процессов от стратегии компании. С одной стороны, инновации начинаются с грамотной аналитики, с другой – как реакция на новые решения и технологии. В этом процессе самый сложный этап – ideation. Это та стадия, на которой происходит отбор максимального количества идей. Где мы их ищем? На нашем и зарубежном рынках напитков, на сопредельных рынках продуктов питания. Нас также интересуют мировые демографические и культурные процессы с точки зрения

запросов потребителя: мы проводим внутренние исследования, общаемся с экспертами, лидерами мнений и нашими продавцами.

Есть ли у вас некий отработанный алгоритм поиска идей?

Специально прописанного нет. Для нас главное – иметь правильных людей, которые из огромного массива информации смогут отобрать идеи, которые впоследствии могут быть успешно реализованы. Этот процесс схож с золотоискательством.

Какую инновацию в компании вы считаете наиболее успешно воплощенной за последние несколько лет?

Начиная с 2001 года наша компания была боттлером «PepsiCo Украина». В 2008-м угроза потери этого бизнеса стала реальностью: «PepsiCo Украина» приобрела «Сандору». Мы были вынуждены создавать новый продукт. Всего за несколько недель появилась идея производить квас. У нас не было серьезной аналитики, мы только видели пример российского рынка, где эта категория стремительно росла. В итоге всего за два месяца мы разработали новый продукт: в марте презентовали идею, а в мае – разлили первую партию. Разработкой стратегии занимались уже после того, как продукт вышел на рынок. На сегодня «Квас Тарас» – лидер рынка с долей более чем в 30% продаж бутилированного кваса.

В чем инновационность этого бизнес-решения?

Во-первых, для Carlsberg квас был совершенно новым продуктом: ни у кого не было опыта работы с подобным товаром. Во-вторых, это было инновационно с точки зрения затрат: на его запуск практически не было потрачено ни копейки. По технологии процесс производства пива и кваса схожи – мы использовали собственные мощности. Торговую марку нам разработало агентство «Десятка», а стоимость услуг по разработке этикетки составила всего около 25 тыс. грн.

Инновации – это всегда синоним сокращения затрат?

Нет. Могу привести пример запуска в Украине сидра. Эта категория активно развивается в Европе, но до 2011-го, по украинским нормам, его можно было производить только из свежавыжатого яблочного сока, что позволяло выпускать этот напиток всего несколько месяцев в году. Благодаря длительной работе нашего отдела качества с разрешающими органами нам удалось доказать, что сидр – как и обычный сок – можно выпускать из восстановленного концентрированного яблочного сока. На переговоры с регулирующими органами было потрачено около четырех лет – по данному процессу сложно даже подсчитать сумму затрат. Но в результате мы можем производить Somersby круглый год. Или, к примеру, еще одна из инноваций –

запуск новой упаковки пива Tuborg, инвестиции в которую исчисляются сотнями тысяч евро. Вот три проекта — совершенно разные по затратам.

Какой бюджет ежегодно закладывает компания в разработку инноваций и как он окупается?

Это зависит от ресурсов и финансовых результатов компании. Инновации – это всегда затратный процесс: и с точки зрения людей, и с точки зрения времени и ресурсов, необходимых для покупки или создания технологии. Не 100% инноваций дают «выхлоп» и результат с 200-процентной прибылью.

От чего зависит эффективность?

Насколько точное и стратегически взвешенное решение было принято на этапе подготовки – настолько эффективным будет финансовый результат. Поэтому у нас в компании большое внимание уделяется подготовке – аналитике и финансовым расчетам. 80% проектов, которые мы запускаем, работают эффективно. Это большой процент. Можно сказать, что у нас существует отработанная культура создания и вывода инноваций.

Как выглядит инновационная экосистема внутри компании?

У нас есть два менеджера по инновациям, которые занимаются управлением проектами. Они курируют все – от сбора рабочих групп до выхода идеи на рынок. Именно они привлекают специалистов из других отделов: финансового, юридического и прочих.

Также у нас создан отдел непродуктовых инноваций, который занимается разработкой нестандартных материалов и оборудования для увеличения продаж. Например, с точки зрения отдела продаж все равно, как выглядит холодильник, в котором будет размещаться наша продукция. Но для отдела непродуктовых инноваций – не все равно. Они, к примеру, считают, что холодильник с тачскрином или видеозэкраном на двери может «продавать» больше. Сотрудники этого отдела работают над тем, чтобы проверить эту и другие гипотезы.

Для того чтобы оценить эффективность подобных нестандартных подходов, нужны люди, которые могут работать не только на продажи, но и на правильную оценку возможностей. Протестировать и оценить эффективность пяти инновационных холодильников порой сложнее, чем закупить партию из 10 тыс. обычных и расставить их в торговых точках. По сути, наш отдел непродуктовых инноваций – это стартап, направленный на поиск нестандартных подходов и сервисов.

Какими качествами должны обладать менеджеры по инновациям в вашей компании?

Из стандартных – проектный менеджмент, развитые коммуникативные способности, умение рассчитывать финансовые показатели. Но это основа.

Плюс менеджер по инновациям, помимо профессиональных, должен обладать такими личными качествами, как смелость и энергичность. Эти люди должны «зажигать» окружающих. В противном случае ни один из проектов не будет реализован.

Задание:

1. Какие особенности и примеры инноваций характерны для компании Carlsberg Ukraine?
2. Что предшествует выводу инновации на рынок? Кто выполняет эту работу? Каковы требования к специалистам?
3. Какие инновации рынка напитков и продуктов питания вам, как потребителю, запомнились больше всего? Почему?

Кейс 2. Как создавалось производство искусственных хрусталиков в Украине

Источник: <http://upposition.investgazeta.net/lang/ru/upposition-news/id/tochka-zrenija-146/> -- опубликовано «Инвестгазетой» 16 января 2014 года.

Ежегодно в Украине проводится до 80 тыс. операций по замене естественного хрусталика глаза искусственным – интраокулярной линзой. Примерно в 40% случаев при этом используются линзы компании U.S.Optics, основанной киевским предпринимателем Анатолием Муштуком совместно с американскими партнерами. В прошлом году выручка U.S.Optics составила 5 млн. грн. Это единственная в Украине компания, которая производит такие протезы. Линза диаметром до 7 мм имплантируется в глаз и фокусирует изображение на сетчатке, выполняя функцию естественного хрусталика в случае его затемнения (катаракта). Процесс их изготовления состоит из нескольких стадий и требует хирургической точности. Производство такого сложного продукта организовал человек, далекий от медицины.

В начале 1990-х бывший дипломат Мушток создал компанию «Инком-Украина», которая занималась импортом и переработкой нефтепродуктов. Стать совладельцем офтальмологической лаборатории U.S.Optics ему предложили в 1994 году. Это был украинско-американский проект. Изначально он задумывался как совместное предприятие американской компании Lenstec и одесского Института офтальмологии им. Филатова. Но \$2,5 млн., которые украинская сторона должна была вложить в проект, у института не оказалось. Государству пришлось срочно искать частного инвестора. Поучаствовать в проекте Муштуку предложил министр экономики Роман Шпек. Бизнесмен решил рискнуть и не прогадал.

Он арендовал помещение в одном из зданий НАН Украины на окраине столицы, забитое громоздкими вычислительными машинами советских времен. На переоборудование ушел год. Нужно было установить четыре сложнейших станка, изготовленных в США по индивидуальному заказу U.S.Optics, стоимостью полмиллиона долларов каждый. Благо с кадрами проблем не возникло. Квалифицированных инженеров Муштук нашел благодаря одному из сотрудников «Инком-Украина». У того были знакомые в нескольких украинских НИИ, откуда Муштук переманил к себе на работу часть сотрудников. Специалисты поехали на стажировку в США. В компании Lenstec им дали возможность перенять все технологии и научиться работать с оборудованием.

В середине 1990-х в Украине проводилось около 50 тыс. операций по замене хрусталика. При этом использовались имплантаты западного или российского производства. Чтобы войти на рынок, Муштук и его сотрудники стали ездить по клиникам и напрямую договариваться с врачами, предлагая свою продукцию. Иногда приходилось использовать нестандартные ходы. «Мы предлагали выкупить у медиков партии хрусталиков других производителей, а взамен отдавали свои бесплатно. В результате многие становились нашими постоянными покупателями», – вспоминает бизнесмен.

Плюсом товара U.S.Optics была цена – владельцы компании изначально ориентировались на нижний ценовой сегмент. «Наши линзы стоили \$20, импортные – около \$100. Мы многим перебили бизнес», – не без удовольствия вспоминает Муштук.

Дешевизна продукции и умение организовать сбыт принесли результат. К началу нулевых доля рынка U.S.Optics составила 70%. Сегодня среди клиентов компании более 200 клиник. Из них 75% – государственные больницы, многие пациенты которых – люди невысокого достатка. В частной медицине линзами компании пользуются такие клиники, как, например, «Новий зір» и «Эксимер». Последняя работает с протезами производства U.S.Optics уже около пяти лет. «Все заказы выполняются точно и в срок, проблемных ситуаций не возникало ни разу, – рассказывает старшая медсестра «Эксимера» Леся Мокроусова. – У нас никогда не было претензий к качеству продукции».

До начала нулевых позиции U.S.Optics в Украине были практически незыблемы. Но сегодня компании приходится делить рынок с несколькими всемирно известными производителями, крупнейшие из которых – американская Alkon и немецкая Bausch & Lomb. Доля рынка двух последних в денежном выражении составляет 55% и 25% соответственно, против 15% U.S.Optics. Остальные 5% распределены между американской АМО, британской Rutex и несколькими производителями из Турции, Индии и Израиля. Перевес в сторону импорта объясняется разницей в цене украинской и импортной продукции. Если американские и немецкие протезы стоят от 800 грн. до 16 тыс. грн., то украинские – 300-430 грн. Муштук сознательно не повышает цены. Он ссылается на требования американских партнеров не

ставить 200-300% наценки и на стратегию компании – демпинг. Кроме того, для Муштук важна социальная составляющая его бизнеса. Для многих людей наличие дешевых отечественных интраокулярных протезов – чуть ли не единственная возможность вновь обрести зрение. «Пусть я не заработал миллионов, но горжусь тем, что более 450 тыс. украинцев и почти столько же людей за рубежом благодаря нашим протезам могут снова видеть», – говорит предприниматель.

Несмотря на дешевизну, U.S.Optics постоянно совершенствует свою продукцию. Муштук наладил сотрудничество с врачами киевского Центра микрохирургии глаза (ЦМХГ), разработки его инженеров тестируются в одесском Институте им. В. Филатова и нескольких областных клиниках. Несколько лет назад в ассортименте компании появился уникальный продукт – линза, известная среди офтальмологов как «гимнаст», созданная вместе с доктором наук, профессором Николаем Сергиенко. «Гимнаст» был разработан для тех пациентов, у которых повреждения глаз настолько серьезны, что другие хрусталики просто нельзя ставить. Ученый является научным консультантом U.S.Optics и проводит операции с использованием ее продукции.

Муштук уверен, что его товар будет востребован долгие годы. С одной оговоркой – если производство останется в Украине. Американский инвестор намерен перенести производство из страны в Румынию или Словению. «Причина – неблагоприятные условия для инвесторов», – сетует бизнесмен. По его словам, основные проблемы создают госорганы. Впрочем, предприниматель намерен приложить максимум усилий для того, чтобы сохранить производство в Киеве. Ведь если ему не удастся этого сделать, в стране станет на одно высокотехнологичное прибыльное предприятие меньше.

Задание:

1. Считаете ли вы описанную компанию инновационной? Почему?
2. Какие ресурсы потребовались для организации производства искусственных хрусталиков? Как и где эти ресурсы удалось «отыскать»?
3. Каким образом компания вышла с инновацией на рынок и каким образом сохраняет/наращивает свою долю на нем?

Кейс 3. Технологии «Большого андронного коллайдера» на службе у производства светодиодов

Источник: <http://upposition.investgazeta.net/lang/ru/svetodiodnye-tehnologii-ukraina/> -- опубликовано «Инвестгазетой» в декабре 2012 года.

Компания «Светодиодные технологии Украина» – один из победителей конкурса Upposition-2012:

- Сайт: ltu.ua.

- Основная деятельность: Производство светодиодных модулей и светильников.
- Компания находится в Харькове, ориентирована на глобальный рынок.
- Суть инновации: разработка и создание светодиодных модулей и светильников, превосходящих по качеству лучшие мировые аналоги.
- Благодаря инновациям светодиодные решения компании имеют ценовое и техническое преимущество по сравнению с продукцией конкурентов.
- Инвестиции в разработку технологии производства составили 200 тыс. грн.
- Основная цель реализуемого компанией проекта: создание на базе частно-государственного партнерства бизнеса и науки светодиодной промышленности Украины для обеспечения внутреннего рынка и выхода на мировой – с качественными конкурентоспособными продуктами и технологиями.

Первоначально идея Олег Марчука и Геннадия Никитского – создателей компании «Светодиодные технологии Украина» – была проста: они планировали закупать комплектующие для светодиодных ламп за рубежом, а сборку производить в Украине. Разобравшись, как им казалось, в технологии производства светодиодных модулей, они приобрели первую партию кристаллов и организовали опытное производство.

Кристалл в производственной цепи – один из важнейших компонентов, от его качества зависит количество выделяемого света. И как раз с ними украинским предпринимателям не повезло – первая партия не соответствовала заявленным нормам. Пробные образцы не давали необходимого числа люмен – единиц светового потока. Они оказались просто тусклыми.

Неудача привела бизнесменов в Научно-исследовательский технологический институт приборостроения, в лабораторию доктора технических наук Вячеслава Борщёва. В течение последних десяти лет команда Борщёва принимала участие в подготовке международного эксперимента ALICE на базе самого большого в мире ускорителя – Большого адронного коллайдера. Для эксперимента CERN харьковские физики разработали уникальные детекторные модули с использованием ультразвуковой сварки. Решить проблему начинающих технологических предпринимателей для специалистов из НИИ оказалось несложно.

«За счет уникальной обработки кристаллов, мы довели их параметры до необходимой производственной нормы», – рассказывает доктор технических наук Вячеслав Борщёв.

«Когда физики решили нашу первую проблему, мы поняли, что в нашем распоряжении колоссальный интеллектуальный ресурс, – рассказывает Олег Марчук. – И решили не просто собирать светодиоды по стандартному образцу, а найти свое уникальное предложение».

Самое слабое место светодиодных технологий – отвод тепла от кристалла. При некачественном отводе кристалл быстро разрушается, а изделие выходит из строя. Бизнесмены поставили ученым задачу – решить эту проблему. Физики, взяв за основу технологии, разработанные для коллайдера, создали под заказ монокристалльные матрицы с эффективным теплоотводом. Технологическое решение обошлось бизнесменам в 200 тыс. грн. Технология запатентована – бизнесмены владеют ей совместно с НИИ.

Инновационное решение харьковских физиков позволяет использовать при производстве светодиодного модуля меньшее количество кристаллов по сравнению с общепринятым стандартом. «Если для замены одной лампочки, дающей световой поток в 120 люменов, вам потребуется светодиод с 12 кристаллами, мы обеспечим такое же количество света всего девятью», – гордится конкурентным преимуществом Геннадий Никитский.

В итоге, на украинском рынке стоимость китайских светодиодных модулей мощностью 50 Вт, колеблется в пределах 550-900 грн. Цена украинского модуля – 400-600 грн. Хорошее предложение обеспечило компании спрос: оборот «Светодиодных технологий Украины» составляет 1,5 млн. гривен в месяц. Компания выигрывает у конкурентов еще и тем, что готова приспособлять свои технологии под нужды заказчика. Один из типичных примеров: бизнесмен купил помещение для спортклуба с установленной мощностью электропитания в 5 киловатт. После подключения всех тренажеров лимит был выбран, а на освещение нужно было еще 1,5 киловатта. Харьковчане придумали, как осветить все пространство спортклуба, уложившись всего в 260 ватт.

С 2010 года компания «Светодиодные технологии Украины» организовала производство светодиодных лампочек для массового потребителя. Продавались они через крупные торговые сети, однако покупатель оказался не готов выбирать более дорогие лампы, даже несмотря на 10 лет гарантии (заменяющий 60 ваттную лампу светильник мощностью 5 Вт стоил около 50 грн.). А бизнесмены, и без того вложившие в проект \$500 тыс., не готовы были инвестировать в просветительство и маркетинговые кампании. Массовый потребитель для них и сегодня выглядит привлекательно, но задачу завоевать его они пока отложили. Сейчас своими основными клиентами Марчук и Никитский считают крупные производственные компании. Один из таких клиентов компания «Укрэнегромаш». «Мы провели испытания светодиодных ламп в одном цеху нашего завода и по результатам месяца получили снижение энергопотребления в десять раз – если раньше в одном цеху сгорало 120 киловатт за смену, то сейчас только 12», – гордится директор Владислав Терещеня. Это вдохновило владельцев компании «Светодиодные технологии Украины» на следующую инновацию – предлагать решения, которые не подразумевают замены корпусов светильников. В старый корпус вместо традиционной лампочки монтируется светодиодный модуль. Такое решение исключает затраты на демонтаж светильников и на новые корпуса.

Олег Марчук и Геннадий Никитский рассчитывают не просто стать первым на рынке Украины, но и поставлять свои модули другим производителям светодиодных систем освещения. Этот рынок им кажется куда более привлекательным. В ближайшее время они планируют начать поставки в США и страны Азии. «Даже если у нас будет маленький процент на этих рынках — мы будем счастливы», — признаются предприниматели. Почувствовав вкус к инновациям, в прошлом году они пробовали инициировать создание научного парка в Харькове.

Задание:

1. Что стало толчком разработки этой инновации? Какие ресурсы были задействованы в этой разработке?

2. Каким образом взаимодействуют технические и коммерческие составляющие этого проекта? Как вы думаете, почему далеко не весь отечественный научный потенциал реализуется в виде прибыльных коммерческих проектов?

3. Как вы считаете, каким образом эта харьковская компания может выйти на глобальный рынок?

Кейс 4. Судьба использованных батареек в Украине.

Источник: <http://www.investgazeta.net/kompanii-i-rynki/dva-krota-odin-ezh.-sudba-ispolzovannyh-batareek-v-ukraine-165164/> -- опубликовано в «Инвестгазете» №14, 16 апреля 2014 года.

Ежедневно жители Украины покупают более 200 тыс. батареек. Примерно столько же, по неофициальным данным, их каждый день выбрасывается. Одна пальчиковая батарейка, выброшенная без утилизации, загрязняет 20 кв. м земли. В лесной зоне на такой площади обитают два крота, один еж, не считая сотен дождевых червей, и растет минимум два дерева. А от одной пальчиковой батарейки все они могут погибнуть.

Такие сравнения стали появляться в интернете и прессе около года назад и сразу привлекли внимание. Сначала рядовых украинцев, а затем и социально ответственного бизнеса. В результате контейнеры для сбора отработанных батареек в общественных местах теперь воспринимаются как должное. Но куда их дальше отправляют? В деле спасения кротов много участников — сотрудничающих и конкурирующих, знающих и не знающих друг о друге. Некоторые из них, как оказалось, даже не в курсе, каков результат утилизации батареек.

Собираемый подход

Украинцы, собирающие отработанные элементы питания в офисах или домах, как правило, передают их на другой доступный пункт сбора. Заправляя свои машины, люди попутно ввозят коробки с отработанными батарейками на АЗС сетей, участвующих в «зеленых» проектах. Специальные контейнеры можно найти, к примеру, на заправках WOG. Другой вариант – занести их в магазины, в которых стоят контейнеры для сбора. Например, с лета 2013-го проект по сбору элементов питания на утилизацию начала сеть Watsons. К ритейлерам собранные батарейки часто ввозят и небольшие сети ресторанов. Так поступают в Eco Buffet.

По мере заполнения контейнеров перед сравнительно крупными организаторами сбора возникает вопрос: куда девать батарейки? И WOG, и Watsons за свой счет доставляют элементы питания на пока единственное в Украине предприятие, занимающееся их утилизацией – львовский завод по производству драгоценных металлов «Аргентум». Утилизация для этого предприятия – всего лишь один из ряда опытно-производственных проектов.

Но в пределах страны везти батарейки больше некуда, а на вывоз их за рубеж нужно множество разрешений от контролирующих органов. «Перед тем как начать этот проект, мы рассматривали разные варианты – вплоть до транспортировки отработанных батареек для утилизации за рубеж, – говорит Сергей Корецкий, генеральный директор «WOG Ритейл». – Остановились на львовском заводе».

Другая ситуация у собирателей не такого крупного масштаба. Для доставки батареек на львовский завод они часто пользуются услугами «Новой Почты». Так переправляют собранные для утилизации элементы питания, к примеру, сеть Aroma Espresso Bar и участники социального проекта «Разряди ситуацию». Официальной договоренности у завода с «Новой Почтой» на доставку батареек нет. Просто одно из отделений службы доставки территориально находится недалеко от завода. Туда производитель за собственные деньги регулярно отправляет машину, которая и забирает груз.

Ради технологии

Утилизация батареек для "Аргентума" – что-то вроде факультатива. Опытно-производственный режим объективно отличается от серийного производства. В последнем есть четкие параметры продукции, поступающей на входе, и той, что получается на выходе. Опытный режим позволяет постоянно менять процесс переработки, вводить новые компоненты, экспериментировать с результатом. Все это дает возможность развивать саму технологию – то, ради чего завод и начал заниматься этим нерентабельным проектом еще в октябре 2011-го.

По словам Тараса Когута, руководителя инновационного центра "Аргентум", опытно-производственный участок занимает на территории завода всего около 50 кв. м. Установка позволяет перерабатывать до 300 кг батареек в

день. Инвестиции в проект на предприятии не считали, так как большая часть оборудования была собрана или отремонтирована своими силами. Так, сделали сортировочный стол, измельчитель, механический и магнитный сепараторы. Закупаются только некоторые реактивы для химического процесса утилизации. Расширять проект на заводе смысла не видят, ссылаясь на недогрузку мощностей. Сейчас батарейки перерабатывают эпизодами – по загрузке, поэтому в месяц утилизируется не более тонны отработанных элементов питания. Для сравнения: еще год назад в месяц на переработку поступало всего около 200 кг батареек.

Пока производитель остановился на самой простой технологии, которая позволяет на выходе получить активную смесь, которую можно использовать в металлургии. В нее входят углерод, цинк, марганец и другие элементы, пропорции которых зависят от входящего материала и тех реагентов, которые используют в процессе. Опытный режим "Аргентума" позволяет каждый раз получать разные смеси. Этот промышленный полуфабрикат затем покупают металлургические заводы. Пока не очень активно, так как для высокой заинтересованности им не хватает объема: металлургам нужны десятки тонн, о чем львовскому заводу пока говорить рано.

Кроме смеси химических элементов, переработчик получает железо, которое потом отправляют на металлолом. Вся выручка от реализации лома и смесей позволяет "Аргентуму" покрыть только зарплату двух сотрудников, работающих на установке, – выпускников "Львовской политехники". Если же заводу приходится тратиться на доставку отработанных батареек, проект выходит в минус. "Мы уже поняли, что получить прибыль на переработке батареек нереально. Она появится в том случае, если к нам будут поступать на переработку батарейки определенного типа. Но тогда нужно кому-то заплатить за сортировку и доставку", – делится соображениями Когут.

Он продолжает работать над нерентабельным проектом, так как верит: будет технология – появится и заказчик. Например, производители и поставщики батареек, которые в западных странах выделяют деньги на утилизацию своей продукции. Завод уже пробовал общаться к крупным производителям и импортерам, но они пока не готовы к сотрудничеству. К тому же в Украине нет законодательства, обязывающего их активно участвовать в утилизации элементов питания.

Туман отходов

Далеко не все собранные батарейки поставляются на "Аргентум". Часть пересылается за рубеж. Например, негосударственная общественная организация "Экологическая лига" отправляет батарейки на утилизацию во Францию. Но на этом известные детали о проекте заканчиваются (комментариев от организации "Инвестгазете" получить не удалось).

Еще часть собранных батареек складировается до лучших времен, так как не все доверяют "Аргентуму", у которого нет лицензии на утилизацию. Этот

факт смущает компании, которые занялись сбором батареек при поддержке Министерства экологии и природных ресурсов Украины. Например, в прошлом году оператор мобильной связи МТС запустил пилотный проект по сбору батареек в Киевской, Житомирской и Львовской областях. Всего установлено 161 контейнер в магазинах и офисах "МТС Украина", госучреждениях и редакциях СМИ регионов. В рамках проекта уже собрано около 500 кг батареек, но все они пока остаются в контейнерах на точках сбора – организаторы все еще дорабатывают схему хранения и утилизации.

Куда именно будут переданы собранные в рамках проекта батарейки, пока неизвестно. Выбором складов для хранения, способами транспортировки туда элементов питания и способами их утилизации занимается Минэкологии, и решения у министерства пока нет. Известно одно: "Аргентум" без лицензии в проект включен не будет. Впрочем, на предприятии утверждают, что в лицензии не нуждаются.

Меж двух огней

Как часто случается в Украине, на вопрос "Нужна ли лицензия на утилизацию отработанных бытовых батареек заводу?" есть два ответа: да и нет. "Данный вопрос урегулирован действующим законодательством весьма неоднозначно", – комментирует Мария Баранович, юрист адвокатского объединения Arzinger. С одной стороны, операции в сфере обращения с опасными отходами действительно подлежат лицензированию. "Однако вопрос отнесения батареек к категории опасных отходов может расцениваться операторами рынка и контролирующими органами неоднозначно", – говорит юрист.

Пока двойственность законодательства позволяет работать, "Аргентум" продолжает утилизировать отработанные батарейки. Когда вопрос с лицензией встанет ребром, на предприятии намерены еще раз просчитать все затраты на проект, а затем принять решение. "Если нас будут выдавливать с этого рынка, просто уйдем. Но я склонен рассматривать все возможные варианты остаться", – говорит Когут.

Но неоднозначность в трактовке действующих законов точно не должна отражаться на инициативах украинцев. Чтобы не загрязнять грунт и воду токсичными отходами, батарейки "собирать нужно и законно можно". В Минэкологии заверили: получение разрешений на размещение контейнеров для сбора отработанных батареек не предусмотрено.

Задание:

1. Кто и каким образом собирает в Украине отработанные батарейки для безопасной утилизации? Какие выгоды могут получать предприятия, иницирующие такой социально-ответственный проект, как сбор батареек?

2. Что получает инновационный центр «Аргентум» от переработки батареек? При каких условиях такая переработка может быть экономически выгодной?

3. Каковы недостатки технологии и сложности в работе инновационного центра «Аргентум»? Какие могут быть пути решения этих проблем?

Кейс 5. Пять самых активных венчурных инвесторов украинского интернет-рынка в 2013 году.

Источник: <http://ain.ua/2014/01/13/507374> -- опубликовано «Агентством интернет-новостей» 13 Января 2014 года.

Количество сделок, к которым причастны украинские стартапы и инвесторы, за прошедший год сильно выросло. Причин несколько: уровень украинских проектов поднялся, а на рынок пришли новые финансовые игроки, готовые вкладывать деньги в перспективные идеи. Все больше бизнесменов из реального сектора экономики инвестирует в интернет-проекты. Среди лидеров рейтинга самых активных инвесторов года – выходцы из девелоперского и риэлторского бизнеса, представители финансово-промышленных групп и другие непрофильные вкладчики.

За критерий инвестиционной активности редакция AIN.UA принимала количество совершенных в 2013 году сделок. Суммы и стадии инвестирования в расчет не брались. В рейтинге учитывались сделки с украинскими стартапами, а также компаниями, имеющими украинские корни.

№ 1 – Imperious Group – 7 сделок

Российский венчурный фонд Imperious Group стал лидером рейтинга в первый же год своего присутствия на украинском рынке. Компания была основана в 2010 году выходцами из девелоперского бизнеса, основатель фонда – бизнесмен Тимур Якубарос. Imperious Group инвестирует в интернет-проекты на посевной стадии, вкладывая от \$100 000 до \$500 000 в обмен на долю в 10-15%. Украинские стартапы, за которыми аналитики фонда стали следить с прошлого года, произвели на них хорошее впечатление. На данный момент в портфеле инвестфонда около 20 проектов, семь из них – украинские.

Первой инвестицией Imperious Group в Украине стала сделка со стартапом Стаса Матвиенко Advice Wallet. Выпускники бизнес-инкубатора Нарру Farm, развивающие программу лояльности на мобильных устройствах для заведений, получили от фонда \$300 000 в начале года. Дальше сделки пошли одна за другой. Брат-близнец Стаса Матвиенко Павел привлек в свой стартап Choos \$350 тыс. \$200 000 получил проект Андрея Литвина и Константина Рябова HashtaGo. Посевные инвестиции от Imperious Group также привлекли проекты «Сім Зірок» и Bazzilla. Наконец, в конце года фонд

оформил свое лидерство в рейтинге самых активных инвесторов, осуществив еще две сделки. В портфеле Imperious Group появились социальная сеть для любителей футбола football4you.net и блог-платформа Publicfast.

№ 2 – AVentures Capital – 4 сделки

За 2013 год фонд Андрея Колодюка и Евгения Сысоева стал для украинского стартап-сообщества больше, чем инвестором. Партнеры компании прошерстили весь рынок, накопив огромную базу знаний об украинском IT-бизнесе. Значительную часть этих знаний Сысоев изложил в своем докладе на конференции IDCEE 2013. AVentures не только занимается активной просветительской деятельностью внутри страны, но и рекламирует Украину перед инвесторами из США и Европы. А собранная в ходе изучения рынка информация позволяет партнерам фонда выбрать из украинских проектов наиболее интересные для инвестирования.

В 2013 году AVentures Capital осуществил четыре сделки. В начале года компания проинвестировала одесский стартап в сфере дополненной реальности Augmented Pixels (AR23D). В мае фонд принял участие в крупном раунде компании с украинскими корнями NuPSYS, которая привлекла от пула инвесторов \$5 млн. В августе фонд вложил \$400 000 в одну из самых интересных молодых компаний в украинском IT – Coppertino. Проект Ивана Абламского и Петра Бондаревского делает софт для гаджетов Apple. Флагманским продуктом Coppertino является плеер VOX, который долгое время удерживал лидерство в своем сегменте в Mac App Store. Под занавес года AVentures поучаствовал в еще одной большой сделке с многообещающим украинским стартапом. Фонд стал соинвестором проекта CheckiO, который привлек \$750 000 от пула вкладчиков.

№ 3 – Семен Дукач – 4 сделки

Украинское инвестиционное сообщество приобрело очень яркого представителя в лице бостонского ангельского инвестора Семена Дукача. Семен обеспечил себя еще в студенческие годы – сначала игрой в казино, а потом и выгодными инвестициями. Став богатым, он решил посвятить жизнь помощи молодым технологическим стартапам, которые он консультирует и обеспечивает ангельскими инвестициями. Дукач редко вкладывает в стартапы больше, чем \$100 000. Зато количество проектов у него в портфеле уже перевалило за 80. Среди них – пять украинских, четыре сделки были закрыты за последний год.

Летом 2013 года Дукач в течение непродолжительного времени находился в Киеве. Он вложил по несколько десятков тысяч долларов в проекты выпускников инкубатора Happy Farm Андрея Живоловича (Ugift) и Аладдина Праведно-Счастливого (NextMusic, после пивота – 1NewTrack). Ангельские инвестиции от Дукача также получили проект Ярослава Ажнюка PetCube и стартап PromoRepublic.

№ 4-5 – TA Venture – 3 сделки

До 2013 года фонд Виктории Тигипко нечасто инвестировал в украинские стартапы, но ситуация изменилась. В апреле TA Venture запустил с нуля масштабный проект в электронной коммерции Tormall.ua, в который за два года вложат \$5 млн. Другие две инвестиции этого года были более классическими – венчурный фонд приобрел доли в перспективных украинских проектах. Наряду с AVentures Capital, инвесткомпания Тигипко поучаствовала в раунде стартапа CheckiO, а под занавес года стало известно о сделке с проектом в сфере электронной коммерции Pufetto.com.

№ 4-5 – Евгения Дубинская – 3 сделки

Бизнес-вумен из Кривого Рога Евгения Дубинская – еще один новый для рынка инвестор, взявший с места в карьер. Она возглавляет холдинг Best Business Group, в который входит несколько технологических компаний. В начале года Дубинская вложила \$75 тыс. в стартап A-Reality, развивающий технологию дополненной реальности. Похоже, первый опыт пришелся ей по душе: уже летом 2013 года инвестор закрыл крупную сделку с проектом Егора Анчишкина Zakaz.ua. Подробности соглашения стороны не разглашали. Под занавес года состоялась еще одна сделка – инвестиции от Евгении Дубинской привлек украинский веб-сервис для автомобилистов DriverNotes. В компании рассказали, что сумма сделки превысила \$100 тыс.

Задание:

1. Обратите внимание, что все названные объекты венчурного инвестирования – интернет-проекты или программное обеспечение. Как вы считаете, с чем связана такая концентрация всех интересных инвесторам проектов в одной отрасли?

2. На основании представленной статистики оцените среднюю сумму инвестиций в стартап. Как вы считаете, от чего зависит сумма вклада конкретного инвестора в конкретный стартап?

3. Проследите «судьбу» любого из названных в кейсе стартапов – работает ли команда на сегодняшний день, привлекла ли еще инвестиции, стала ли компания успешной т.п.

2.3. Многовариантные задания для семестровой контрольной работы

Для подготовки семестровой контрольной работы необходимо выполнить задания в соответствии с номером своего варианта: решить три задачи, ответить на вопросы по трем кейсам – перечень заданий по вариантам представлен в табл. 2.6. Условия задач и информация кейсов представлена в подразделах 2.1 и 2.2 этого издания. Задачи многовариантные, следовательно, студент решает три необходимые ему задачи по данным своего варианта.

Таблица 2.6

Многовариантные задания для семестровой контрольной работы

<i>Вариант</i>	<i>Решение задач: номера задач</i>			<i>Анализ кейсов: номера кейсов и вопросов по ним</i>		
1	2.1	2.2	2.3	1, вопр. 1	2, вопр. 1	3, вопр. 1
2	2.4	2.5	2.1	4, вопр. 1	5, вопр. 1	1, вопр. 2
3	2.2	2.3	2.4	2, вопр. 2	3, вопр. 2	4, вопр. 2
4	2.5	2.1	2.2	5, вопр. 2	1, вопр. 3	2, вопр. 3
5	2.3	2.4	2.5	3, вопр. 3	4, вопр. 3	5, вопр. 3
6	2.1	2.2	2.3	1, вопр. 1	4, вопр. 3	2, вопр. 3
7	2.4	2.5	2.1	4, вопр. 1	2, вопр. 1	5, вопр. 3
8	2.2	2.3	2.4	2, вопр. 2	5, вопр. 1	3, вопр. 1
9	2.5	2.1	2.2	5, вопр. 2	3, вопр. 2	1, вопр. 2
10	2.3	2.4	2.5	3, вопр. 3	1, вопр. 3	4, вопр. 2
11	2.1	2.2	2.3	1, вопр. 1	2, вопр. 3	3, вопр. 2
12	2.4	2.5	2.1	4, вопр. 1	2, вопр. 1	1, вопр. 2
13	2.2	2.3	2.4	2, вопр. 2	5, вопр. 1	4, вопр. 2
14	2.5	2.1	2.2	5, вопр. 2	3, вопр. 1	4, вопр. 3
15	2.3	2.4	2.5	3, вопр. 3	1, вопр. 3	5, вопр. 3
16	2.1	2.2	2.3	1, вопр. 3	2, вопр. 2	3, вопр. 3
17	2.4	2.5	2.1	4, вопр. 1	5, вопр. 2	2, вопр. 1
18	2.2	2.3	2.4	4, вопр. 3	1, вопр. 2	3, вопр. 2
19	2.5	2.1	2.2	1, вопр. 1	3, вопр. 1	5, вопр. 1
20	2.3	2.4	2.5	4, вопр. 2	2, вопр. 3	5, вопр. 3
21	2.1	2.2	2.3	1, вопр. 2	3, вопр. 3	2, вопр. 3
22	2.4	2.5	2.1	4, вопр. 1	2, вопр. 2	5, вопр. 2
23	2.2	2.3	2.4	2, вопр. 1	4, вопр. 2	5, вопр. 3
24	2.5	2.1	2.2	5, вопр. 1	3, вопр. 2	1, вопр. 3
25	2.3	2.4	2.5	1, вопр. 1	4, вопр. 3	3, вопр. 1
26	2.1	2.2	2.3	5, вопр. 2	2, вопр. 3	4, вопр. 1
27	2.4	2.5	2.1	3, вопр. 3	1, вопр. 1	2, вопр. 2
28	2.2	2.3	2.4	2, вопр. 1	3, вопр. 1	5, вопр. 3
29	2.5	2.1	2.2	5, вопр. 1	4, вопр. 2	1, вопр. 3
30	2.3	2.4	2.5	3, вопр. 2	1, вопр. 2	4, вопр. 3

Комплексные тестовые задания по дисциплине «Экономика и организация инновационной деятельности»

1. Инновационное предприятие - это предприятие, которое:

- а) разрабатывает, производит и реализует большие объемы продукции;
- б) изготавливает продукты и/или продукцию (услуги), объем которых в денежном измерении превышает 70% по сравнению с другими предприятиями;
- в) производит продукцию, требующую большого количества инвестиций;
- г) разрабатывает и производит продукцию, обладающую элементами научной новизны;
- д) использует для производства своей продукции новые технологии;
- е) имеет удельный вес инновационной продукции не меньше 70% от общего объема.

2. Инновационный продукт предприятия – это...

- а) результат технологической подготовки на предприятии;
- б) результат деятельности экономистов и маркетологов;
- в) результат выполнения научно-исследовательской и опытно-конструкторской работы;
- г) результат планово-предупредительных ремонтных работ.
- д) результат изготовления новых конкурентоспособных товаров и услуг.

3. Какие из видов инноваций имеют максимальную глубину вносимых изменений:

- а) псевдоинновации;
- б) радикальные инновации;
- в) улучшающие инновации;
- г) социальные инновации.

4. Причинами нововведений на предприятии можно считать:

- а) наличие свободных инвестиций;
- б) высокий уровень конкурентоспособности предприятия;
- в) запросы потребителей;
- г) желание повысить прибыль и рентабельность предприятия;
- д) необходимость повысить заработную плату работникам предприятия.

5. После внедрения инноваций на предприятии трудоемкость изделия снизилась на 4 ч/шт., часовая тарифная ставка составляет 10 грн/ч, отчисления предприятия в соц. фонды – 37%, объем производства 1000 тыс. шт. Вследствие этого изменение чистой прибыли предприятия при действующей ставке налога на прибыль предприятий составляет:

- а) 44936 грн.;

- б) 54800 грн.;
- в) 2664 грн.;
- г) 12136 грн.

6. Этап освоения новой продукции осуществляется:

- а) после технологической подготовки производства;
- б) перед технологической подготовки производства;
- в) до опытно-конструкторской работы;
- г) после осуществления ОКР;
- д) вместо технологической подготовки.

7. Основные направления НТП:

- а) механизация производства;
- б) автоматизация производственного процесса;
- в) совмещение профессий;
- г) улучшение качества продукции;
- д) развитие биотехнологий.

8. Инновационный тип развития технико-технологической базы предприятия характеризуется:

- а) низкой степенью обновления ассортимента;
- б) высоким уровнем автоматизации;
- в) оперативной переналадкой оборудования;
- г) большой длительностью производственного цикла ;
- д) эффективной системой управления.

9. Основными формами технического развития технико-технологической базы являются:

- а) замена изношенного оборудования;
- б) капитальный ремонт;
- в) реконструкция;
- г) новое строительство;
- д) техническое переоснащение;
- е) техническое дооснащение предприятия.

10. Высокий технический уровень предприятия наблюдается, если:

- а) высокая фондовооруженность;
- б) высокая энергонасыщенность;
- в) низкая степень охвата механизированным трудом;
- г) низкий коэффициент использования материала;

- д) большой удельный вес устаревшего оборудования;
- е) большой удельный вес прогрессивного оборудования.

11. Повышение технического уровня предприятия позволяет:

- а) повысить качество продукции;
- б) снизить уровень конкурентоспособности продукции;
- в) внедрить новые технологии;
- г) улучшить безопасность труда;
- д) сократить меры по безопасности производства.

12. Программа технического развития предприятия включает:

- а) НИР;
- б) повышение качества продукции;
- в) опытно-конструкторскую разработку (ОКР);
- г) закупку материалов;
- д) разработку режима работы предприятия;
- е) внедрение новой технологии.

13. Являются ли понятия «инвестиции» и «капиталовложения» тождественными понятиями?

- а) да;
- б) нет;
- в) при определенных условиях.

14. Какой показатель относится к обобщенным показателям эффективности инвестиций:

- а) срок окупаемости капитальных затрат;
- б) производительность труда;
- в) фондоотдача;
- г) капиталоемкость;
- д) материалоемкость.

15. Как учитываются амортизационные отчисления при расчете денежного потока в ходе инновационной деятельности?

- а) прибавляются к денежному потоку;
- б) вычитаются из денежного потока;
- в) не учитываются в денежном потоке.

16. В качестве ставки дисконта при оценке эффективности инновационной деятельности не может быть принята:

- а) процентная ставка;
- б) прибыль;
- в) доходность;

- г) норма прибыли на вложенный капитал;
- д) фактическая рентабельность.

17. Чистый денежный поток это:

- а) алгебраическая сумма притоков и оттоков денежных средств в течение расчетного периода;
- б) сумма эффектов за расчетный период, приведенная к текущему моменту времени;
- в) сумма средств, оставшаяся на банковских счетах предприятия после получения прибыли и уплаты всех налогов и прочих платежей.

18. Какой показатель не является решающим при принятии решения о вложении капитала в инновационную деятельность предприятия:

- а) срок окупаемости;
- б) фондоотдача;
- в) рентабельность;
- г) длительность инвестиционного цикла;
- д) материалоемкость;
- е) чистый денежный поток;
- ж) индекс доходности.

19. Что произойдет с себестоимостью, если механизировать операцию, заменив рабочего-станочника станком-автоматом, стоимостью $K = 150$ тыс. грн (норма амортизации равна 15%) при годовой зарплате рабочего с отчислениями 36,0 тыс. грн/год:

- а) она возрастет на 22,5 тыс. грн/год;
- б) она уменьшится на 36 тыс. грн/год;
- в) себестоимость возрастет на сумму годовой амортизации – 22,5 тыс. грн;
- г) себестоимость уменьшится на 22,5 тыс. грн/год;
- д) она возрастет на 185 тыс. грн/год;
- е) себестоимость уменьшится на 13,5 тыс. грн/год.

20. Согласно классификации затрат на производство, расходы по содержанию и эксплуатации оборудования (РСЭО) относят к:

- а) элементным, прямым, условно-постоянным;
- б) комплексным, косвенным, условно-постоянным;
- в) комплексным, косвенным, переменным.

21. Что произойдет с себестоимостью изделия, если внедрение новой технологии привело к увеличению коэффициента использования материала:

- а) возрастет;

- б) не изменится;
- в) уменьшится;
- г) сначала возрастет, а затем уменьшится.

22. При неизменном годовом выпуске продукции трудоемкость изделия уменьшится на 10 нормо-ч/шт. При этом проценты косвенных расходов в себестоимости единицы изделия:

- а) останутся теми же;
- б) уменьшатся на 10%;
- в) возрастут;
- г) увеличатся на 10%.

23. Какой вид цены используется для оценки конкурентоспособности техники:

- а) оптовая цена;
- б) удельная цена;
- в) розничная цена;
- г) демпинговая цена.

24. Удельная цена – это:

- а) цена единицы реализуемого предприятием товара за вычетом НДС;
- б) стоимость единицы главного показателя технического уровня продукции;
- в) цена, которая содержит стоимость оборудования, затраты на монтаж и наладку;
- г) цена, которая включает: первоначальные затраты по приобретению, доставке и монтажу оборудования, а также эксплуатационные издержки.

25. Конкурентоспособная продукция и услуги – это:

- а) вновь созданные технологии, товары;
- б) усовершенствованные технологии, продукция, услуги;
- в) товары и продукция, имеющие показатели не хуже, чем у конкурентов;
- г) товар, обладающий высоким качеством и экономичностью;
- д) товар, технический уровень и качество которого могут быть оценены количественно.

26. Конкурентоспособность товара определяют:

- а) его низкое качество и цена выше, чем у конкурентов;
- б) соотношение между ценой и качеством товара;
- в) технические показатели товара;

- г) продажа товара в кредит и его сервисное обслуживание;
- д) цена и внешний вид товара.

27. Технический уровень и качество товара:

- а) формируются в сфере его потребления;
- б) зависят от цены товара;
- в) показатели, тесно связанные между собой;
- г) это факторы ценовой привлекательности для потребителя;
- д) определяют полезный эффект товара и затраты на его эксплуатацию.

28. Конкуентоспособной можно признать продукцию, если:

- а) ее качество такое же, как и у товара-конкуента, но она меньше стоит;
- б) качество сравниваемых изделий различно, а выбираем товар с меньшей ценой;
- в) если соотношение цены и качества оценивается экспертным методом;
- г) если соотношение цены и качества оценивается экспертами на «отлично»;
- д) если отношение полезного эффекта от применения товара к затратам на его приобретение и эксплуатацию максимально.

29. К показателям качества техники относятся:

- а) надежность и производительность машин;
- б) цена потребления техники;
- в) возраст машин (число лет с начала выпуска);
- г) цена техники;
- д) расходы по эксплуатации техники.

30. Какие факторы, влияющие на экономичность и конкурентоспособность техники, можно отнести к внутренним, на которые может повлиять предприятие:

- а) рост качества техники;
- б) снижение затрат на производство;
- в) кредитная политика;
- г) амортизационная политика;
- д) методы ценовой и неценовой конкуренции.

Приложение А

Дисконтные множители для расчета настоящей стоимости

Годы	10%	11%	12%	13%	14%	15%	16%	17%	18%	19%	20%	21%	22%	23%	24%	25%	26%	27%	28%	29%	30%	31%	32%	33%	34%	Годы
1	0.909	0.901	0.893	0.885	0.877	0.870	0.862	0.855	0.847	0.840	0.833	0.826	0.820	0.813	0.806	0.800	0.794	0.787	0.781	0.775	0.769	0.763	0.758	0.752	0.746	1
2	0.826	0.812	0.797	0.783	0.769	0.756	0.743	0.731	0.718	0.706	0.694	0.683	0.672	0.661	0.650	0.640	0.630	0.620	0.610	0.601	0.592	0.583	0.574	0.565	0.557	2
3	0.751	0.731	0.712	0.693	0.675	0.658	0.641	0.624	0.609	0.593	0.579	0.564	0.551	0.537	0.524	0.512	0.500	0.488	0.477	0.466	0.455	0.445	0.435	0.425	0.416	3
4	0.683	0.659	0.636	0.613	0.592	0.572	0.552	0.534	0.516	0.499	0.482	0.467	0.451	0.437	0.423	0.410	0.397	0.384	0.373	0.361	0.350	0.340	0.329	0.320	0.310	4
5	0.621	0.593	0.567	0.543	0.519	0.497	0.476	0.456	0.437	0.419	0.402	0.386	0.370	0.355	0.341	0.328	0.315	0.303	0.291	0.280	0.269	0.259	0.250	0.240	0.231	5
6	0.564	0.535	0.507	0.480	0.456	0.432	0.410	0.390	0.370	0.352	0.335	0.319	0.303	0.289	0.275	0.262	0.250	0.238	0.227	0.217	0.207	0.198	0.189	0.181	0.173	6
7	0.513	0.482	0.452	0.425	0.400	0.376	0.354	0.333	0.314	0.296	0.279	0.263	0.249	0.235	0.222	0.210	0.198	0.188	0.178	0.168	0.159	0.151	0.143	0.136	0.129	7
8	0.467	0.434	0.404	0.376	0.351	0.327	0.305	0.285	0.266	0.249	0.233	0.218	0.204	0.191	0.179	0.168	0.157	0.148	0.139	0.130	0.123	0.115	0.108	0.102	0.096	8
9	0.424	0.391	0.361	0.333	0.308	0.284	0.263	0.243	0.225	0.209	0.194	0.180	0.167	0.155	0.144	0.134	0.125	0.116	0.108	0.101	0.094	0.088	0.082	0.077	0.072	9
10	0.386	0.352	0.322	0.295	0.270	0.247	0.227	0.208	0.191	0.176	0.162	0.149	0.137	0.126	0.116	0.107	0.099	0.092	0.085	0.078	0.073	0.067	0.062	0.058	0.054	10
11	0.350	0.317	0.287	0.261	0.237	0.215	0.195	0.178	0.162	0.148	0.135	0.123	0.112	0.103	0.094	0.086	0.079	0.072	0.066	0.061	0.056	0.051	0.047	0.043	0.040	11
12	0.319	0.286	0.257	0.231	0.208	0.187	0.168	0.152	0.137	0.124	0.112	0.102	0.092	0.083	0.076	0.069	0.062	0.057	0.052	0.047	0.043	0.039	0.036	0.033	0.030	12
13	0.290	0.258	0.229	0.204	0.182	0.163	0.145	0.130	0.116	0.104	0.093	0.084	0.075	0.068	0.061	0.055	0.050	0.045	0.040	0.037	0.033	0.030	0.027	0.025	0.022	13
14	0.263	0.232	0.205	0.181	0.160	0.141	0.125	0.111	0.099	0.088	0.078	0.069	0.062	0.055	0.049	0.044	0.039	0.035	0.032	0.028	0.025	0.023	0.021	0.018	0.017	14
15	0.239	0.209	0.183	0.160	0.140	0.123	0.108	0.095	0.084	0.074	0.065	0.057	0.051	0.045	0.040	0.035	0.031	0.028	0.025	0.022	0.020	0.017	0.016	0.014	0.012	15

Годы	35%	36%	37%	38%	39%	40%	41%	42%	43%	44%	45%	46%	47%	48%	49%	50%	51%	52%	53%	54%	55%	56%	57%	58%	59%	Годы
1	0.741	0.735	0.730	0.725	0.719	0.714	0.709	0.704	0.699	0.694	0.690	0.685	0.680	0.676	0.671	0.667	0.662	0.658	0.654	0.649	0.645	0.641	0.637	0.633	0.629	1
2	0.549	0.541	0.533	0.525	0.518	0.510	0.503	0.496	0.489	0.482	0.476	0.469	0.463	0.457	0.450	0.444	0.439	0.433	0.427	0.422	0.416	0.411	0.406	0.401	0.396	2
3	0.406	0.398	0.389	0.381	0.372	0.364	0.357	0.349	0.342	0.335	0.328	0.321	0.315	0.308	0.302	0.296	0.290	0.285	0.279	0.274	0.269	0.263	0.258	0.254	0.249	3
4	0.301	0.292	0.284	0.276	0.268	0.260	0.253	0.246	0.239	0.233	0.226	0.220	0.214	0.208	0.203	0.198	0.192	0.187	0.182	0.178	0.173	0.169	0.165	0.160	0.156	4
5	0.223	0.215	0.207	0.200	0.193	0.186	0.179	0.173	0.167	0.162	0.156	0.151	0.146	0.141	0.136	0.132	0.127	0.123	0.119	0.115	0.112	0.108	0.105	0.102	0.098	5
6	0.165	0.158	0.151	0.145	0.139	0.133	0.127	0.122	0.117	0.112	0.108	0.103	0.099	0.095	0.091	0.088	0.084	0.081	0.078	0.075	0.072	0.069	0.067	0.064	0.062	6
7	0.122	0.116	0.110	0.105	0.100	0.095	0.090	0.086	0.082	0.078	0.074	0.071	0.067	0.064	0.061	0.059	0.056	0.053	0.051	0.049	0.047	0.044	0.043	0.041	0.039	7
8	0.091	0.085	0.081	0.076	0.072	0.068	0.064	0.060	0.057	0.054	0.051	0.048	0.046	0.043	0.041	0.039	0.037	0.035	0.033	0.032	0.030	0.029	0.027	0.026	0.024	8
9	0.067	0.063	0.059	0.055	0.052	0.048	0.045	0.043	0.040	0.038	0.035	0.033	0.031	0.029	0.028	0.026	0.025	0.023	0.022	0.021	0.019	0.018	0.017	0.016	0.015	9
10	0.050	0.046	0.043	0.040	0.037	0.035	0.032	0.030	0.028	0.026	0.024	0.023	0.021	0.020	0.019	0.017	0.016	0.015	0.014	0.013	0.012	0.012	0.011	0.010	0.010	10
11	0.037	0.034	0.031	0.029	0.027	0.025	0.023	0.021	0.020	0.018	0.017	0.016	0.014	0.013	0.012	0.011	0.011	0.010	0.009	0.009	0.008	0.008	0.007	0.007	0.006	11
12	0.027	0.025	0.023	0.021	0.019	0.018	0.016	0.015	0.014	0.013	0.012	0.011	0.010	0.009	0.008	0.008	0.007	0.007	0.006	0.006	0.005	0.005	0.004	0.004	0.004	12
13	0.020	0.018	0.017	0.015	0.014	0.013	0.011	0.010	0.010	0.009	0.008	0.007	0.007	0.006	0.006	0.005	0.005	0.004	0.004	0.004	0.003	0.003	0.003	0.003	0.002	13
14	0.015	0.014	0.012	0.011	0.010	0.009	0.008	0.007	0.007	0.006	0.006	0.005	0.005	0.004	0.004	0.003	0.003	0.003	0.003	0.002	0.002	0.002	0.002	0.002	0.002	14
15	0.011	0.010	0.009	0.008	0.007	0.006	0.006	0.005	0.005	0.004	0.004	0.003	0.003	0.003	0.003	0.002	0.002	0.002	0.002	0.001	0.001	0.001	0.001	0.001	0.001	15

Приложение Б

Дисконтные множители аннуитетов

Годы	10%	11%	12%	13%	14%	15%	16%	17%	18%	19%	20%	21%	22%	23%	24%	25%	26%	27%	28%	29%	30%	31%	32%	33%	34%	Годы
1	0.909	0.901	0.893	0.885	0.877	0.870	0.862	0.855	0.847	0.840	0.833	0.826	0.820	0.813	0.806	0.800	0.794	0.787	0.781	0.775	0.769	0.763	0.758	0.752	0.746	1
2	1.736	1.713	1.690	1.668	1.647	1.626	1.605	1.585	1.566	1.547	1.528	1.509	1.492	1.474	1.457	1.440	1.424	1.407	1.392	1.376	1.361	1.346	1.331	1.317	1.303	2
3	2.487	2.444	2.402	2.361	2.322	2.283	2.246	2.210	2.174	2.140	2.106	2.074	2.042	2.011	1.981	1.952	1.923	1.896	1.868	1.842	1.816	1.791	1.766	1.742	1.719	3
4	3.170	3.102	3.037	2.974	2.914	2.855	2.798	2.743	2.690	2.639	2.589	2.540	2.494	2.448	2.404	2.362	2.320	2.280	2.241	2.203	2.166	2.130	2.096	2.062	2.029	4
5	3.791	3.696	3.605	3.517	3.433	3.352	3.274	3.199	3.127	3.058	2.991	2.926	2.864	2.803	2.745	2.689	2.635	2.583	2.532	2.483	2.436	2.390	2.345	2.302	2.260	5
6	4.355	4.231	4.111	3.998	3.889	3.784	3.685	3.589	3.498	3.410	3.326	3.245	3.167	3.092	3.020	2.951	2.885	2.821	2.759	2.700	2.643	2.588	2.534	2.483	2.433	6
7	4.868	4.712	4.564	4.423	4.288	4.160	4.039	3.922	3.812	3.706	3.605	3.508	3.416	3.327	3.242	3.161	3.083	3.009	2.937	2.868	2.802	2.739	2.677	2.619	2.562	7
8	5.335	5.146	4.968	4.799	4.639	4.487	4.344	4.207	4.078	3.954	3.837	3.726	3.619	3.518	3.421	3.329	3.241	3.156	3.076	2.999	2.925	2.854	2.786	2.721	2.658	8
9	5.759	5.537	5.328	5.132	4.946	4.772	4.607	4.451	4.303	4.163	4.031	3.905	3.786	3.673	3.566	3.463	3.366	3.273	3.184	3.100	3.019	2.942	2.868	2.798	2.730	9
10	6.145	5.889	5.650	5.426	5.216	5.019	4.833	4.659	4.494	4.339	4.192	4.054	3.923	3.799	3.682	3.571	3.465	3.364	3.269	3.178	3.092	3.009	2.930	2.855	2.784	10
11	6.495	6.207	5.938	5.687	5.453	5.234	5.029	4.836	4.656	4.486	4.327	4.177	4.035	3.902	3.776	3.656	3.543	3.437	3.335	3.239	3.147	3.060	2.978	2.899	2.824	11
12	6.814	6.492	6.194	5.918	5.660	5.421	5.197	4.988	4.793	4.611	4.439	4.278	4.127	3.985	3.851	3.725	3.606	3.493	3.387	3.286	3.190	3.100	3.013	2.931	2.853	12
13	7.103	6.750	6.424	6.122	5.842	5.583	5.342	5.118	4.910	4.715	4.533	4.362	4.203	4.053	3.912	3.780	3.656	3.538	3.427	3.322	3.223	3.129	3.040	2.956	2.876	13
14	7.367	6.982	6.628	6.302	6.002	5.724	5.468	5.229	5.008	4.802	4.611	4.432	4.265	4.108	3.962	3.824	3.695	3.573	3.459	3.351	3.249	3.152	3.061	2.974	2.892	14
15	7.606	7.191	6.811	6.462	6.142	5.847	5.575	5.324	5.092	4.876	4.675	4.489	4.315	4.153	4.001	3.859	3.726	3.601	3.483	3.373	3.268	3.170	3.076	2.988	2.905	15

Годы	35%	36%	37%	38%	39%	40%	41%	42%	43%	44%	45%	46%	47%	48%	49%	50%	51%	52%	53%	54%	55%	56%	57%	58%	59%	Годы
1	0.741	0.735	0.730	0.725	0.719	0.714	0.709	0.704	0.699	0.694	0.690	0.685	0.680	0.676	0.671	0.667	0.662	0.658	0.654	0.649	0.645	0.641	0.637	0.633	0.629	1
2	1.289	1.276	1.263	1.250	1.237	1.224	1.212	1.200	1.188	1.177	1.165	1.154	1.143	1.132	1.122	1.111	1.101	1.091	1.081	1.071	1.061	1.052	1.043	1.033	1.024	2
3	1.696	1.673	1.652	1.630	1.609	1.589	1.569	1.549	1.530	1.512	1.493	1.475	1.458	1.441	1.424	1.407	1.391	1.375	1.360	1.345	1.330	1.315	1.301	1.287	1.273	3
4	1.997	1.966	1.935	1.906	1.877	1.849	1.822	1.795	1.769	1.744	1.720	1.695	1.672	1.649	1.627	1.605	1.584	1.563	1.542	1.523	1.503	1.484	1.466	1.447	1.430	4
5	2.220	2.181	2.143	2.106	2.070	2.035	2.001	1.969	1.937	1.906	1.876	1.846	1.818	1.790	1.763	1.737	1.711	1.686	1.662	1.638	1.615	1.592	1.570	1.549	1.528	5
6	2.385	2.339	2.294	2.251	2.209	2.168	2.129	2.091	2.054	2.018	1.983	1.949	1.917	1.885	1.854	1.824	1.795	1.767	1.740	1.713	1.687	1.662	1.637	1.613	1.590	6
7	2.508	2.455	2.404	2.355	2.308	2.263	2.219	2.176	2.135	2.096	2.057	2.020	1.984	1.949	1.916	1.883	1.851	1.820	1.791	1.762	1.734	1.706	1.680	1.654	1.629	7
8	2.598	2.540	2.485	2.432	2.380	2.331	2.283	2.237	2.193	2.150	2.109	2.069	2.030	1.993	1.957	1.922	1.888	1.856	1.824	1.793	1.764	1.735	1.707	1.680	1.653	8
9	2.665	2.603	2.544	2.487	2.432	2.379	2.328	2.280	2.233	2.187	2.144	2.102	2.061	2.022	1.984	1.948	1.913	1.879	1.846	1.814	1.783	1.753	1.724	1.696	1.669	9
10	2.715	2.649	2.587	2.527	2.469	2.414	2.360	2.310	2.261	2.213	2.168	2.125	2.083	2.042	2.003	1.965	1.929	1.894	1.860	1.827	1.795	1.765	1.735	1.706	1.679	10
11	2.752	2.683	2.618	2.555	2.496	2.438	2.383	2.331	2.280	2.232	2.185	2.140	2.097	2.055	2.015	1.977	1.940	1.904	1.869	1.836	1.804	1.772	1.742	1.713	1.685	11
12	2.779	2.708	2.641	2.576	2.515	2.456	2.400	2.346	2.294	2.244	2.196	2.151	2.107	2.064	2.024	1.985	1.947	1.910	1.875	1.841	1.809	1.777	1.747	1.717	1.688	12
13	2.799	2.727	2.658	2.592	2.529	2.469	2.411	2.356	2.303	2.253	2.204	2.158	2.113	2.071	2.029	1.990	1.952	1.915	1.879	1.845	1.812	1.780	1.749	1.720	1.691	13
14	2.814	2.740	2.670	2.603	2.539	2.478	2.419	2.363	2.310	2.259	2.210	2.163	2.118	2.075	2.033	1.993	1.955	1.918	1.882	1.847	1.814	1.782	1.751	1.721	1.692	14
15	2.825	2.750	2.679	2.611	2.546	2.484	2.425	2.369	2.315	2.263	2.214	2.166	2.121	2.078	2.036	1.995	1.957	1.919	1.884	1.849	1.816	1.783	1.752	1.722	1.693	15

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
1. Методические указания по изучению дисциплины	5
1.1. Тематический план курса с делением на модули и шкала успеваемости	5
1.2. Планы лекций и вопросы для самоподготовки и контроля знаний	7
1.3. Контрольные вопросы по дисциплине	14
1.4. Рекомендуемая литература	17
2. Практикум по экономике инновационной деятельности	19
2.1. Многовариантные задачи и методические рекомендации по их выполнению	19
2.2. Задания-кейсы для самостоятельной работы	27
2.3. Многовариантные задания для семестровой контрольной работы	41
2.4. Комплексные тестовые задания	43
Приложение А. Дисконтные множители для расчета настоящей стоимости	49
Приложение Б. Дисконтные множители аннуитетов	50

Навчальне видання

Економіка та організація інноваційної діяльності

Методичні рекомендації та практикум
для студентів заочно-дистанційної форми навчання
за спеціальністю
6.030504 – Економіка підприємства

(російською мовою)

А в т о р и - у п о р я д н и к и Басманова Оксана Євгенівна
Іванова Ольга Анатоліївна

В авторській редакції
Комп'ютерний набір *О. Є. Басманова, О.А. Іванова*

Підписано до друку 16.05.2016. Формат 60×84/16.
Папір офсетний. Гарнітура «Таймс».
Ум. друк. арк. 2,79. Обл.-вид. арк. 3,02.
Тираж 150 пр.

План 2015/16 навч. р., поз. № 11 у переліку робіт кафедри

Видавництво
Народної української академії
Свідоцтво № 1153 від 16.12.2002.

Надруковано у видавництві
Народної української академії

Україна, 61000, Харків, МСП, вул. Лермонтовська, 27.