

УДК 330.332

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

К.В. Велика

Т.І. Черкасова, к.е.н., доцент

Одеський національний політехнічний університет, Одеса, Україна

Велика К.В., Черкасова Т.І. Фінансове забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованих підприємств машинобудування.

Обґрунтована важливість пошуку нових способів залучення фінансових ресурсів щодо забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованих підприємств. Запропоновано удосконалення інноваційної інфраструктури за рахунок створення Регіонального фонду сприяння інноваційному розвитку. Розглянуті умови та етапи реалізації інноваційного проекту за умов роботи фонду.

Ключові слова: фінансові ресурси, інноваційний проект

Великая Е.В., Черкасова Т.И. Финансовое обеспечение развития инновационно-ориентированных предприятий машиностроения.

Обоснована важність пошуку нових способів привлечення фінансових ресурсів для забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованих підприємств. Предложено удосконалення інноваційної інфраструктури за рахунок створення Регіонального фонду содействия інноваційному розвитку. Рассмотрены условия и этапы реализации инновационного проекта в условиях работы фонда.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, инновационный проект

Velikaya C.V., Cherkasova T.I. Financial providing for development of innovation-oriented engineering enterprises.

In the article the importance of finding new ways to attract financial resources to ensure the development of innovation-oriented enterprises is substantiated. The authors suggest improving innovation infrastructure through the creation of a Regional Fund for Innovative Development. There are described the conditions and stages of the innovation project in terms of fund in the article.

Keywords: financial resources, innovation project

Інноваційна модель розвитку підприємства є домінуючою в умовах рішення задач структурно-технологічної модернізації промисловості України. Вона забезпечує значні темпи зростання ефективності виробництва, підвищений рівень якості нової продукції, її перспективність та конкурентоспроможність, створює умови для довгострокового економічного зростання як окремого підприємства, так й промисловості в цілому. Успіх в здійсненні інноваційної діяльності залежить від багатьох чинників. Однією з необхідних умов досягнення значного рівня інноваційної активності є достатнє фінансове забезпечення цього виду діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідженням проблем інноваційної діяльності на макро- та мікрорівні присвячені роботи зарубіжних та українських науковців, таких як Г. Александер, Дж. Бейлі, І.О. Бланк, В.М. Геєць, В.М. Гриньова, В.П. Денісенко, А.П. Завлін, С.М. Ілляшенко, Г.В. Козаченко, І.Л. Туккель, Л.І. Федулова, О.М. Ястремська та інших. Значну увагу було приділено питанням інноваційного розвитку у контексті формування інноваційного потенціалу як країни, так й окремого підприємства, визначення ефективних методів комерціалізації інновацій, питанням інтеграції управління інноваційними проектами у загальну систему управління промисловим підприємством та інші.

Невирішені частини загальної проблеми.

В основі реалізації інноваційної моделі розвитку промислового підприємства лежить низка інноваційних проектів. Реалізація інноваційних проектів на підприємствах машинобудування потребує значного обсягу коштів та різноманітності джерел і форм їх фінансування. В умовах посткризового періоду традиційні підходи до фінансового забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств не завжди приводять до позитивного результату. Основними перешкодами, з якими зіткнулися підприємства в сучасних умовах господарювання, стали брак власних коштів, висока вартість та низький рівень доступу до довгострокових позикових коштів, недостатній розвиток дієвих

механізмів фінансування, зокрема венчурних, що широко застосовуються у світовій практиці. Саме тому необхідно здійснювати пошук нових інструментів управління інноваційною діяльністю підприємства у сфері її фінансового забезпечення.

Метою роботи є обґрунтування необхідності пошуку нових способів залучення фінансових ресурсів щодо забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованих підприємств та розробка конкретних пропозицій.

Основні результати

Згідно з даними Державної комітету статистики України [1] в 2012 р. 13,6% українських підприємств займаються інноваційною діяльністю. Основним джерелом її фінансування на протязі останніх п'яти років остаються власні витрати. Так частка цього джерела у загальному обсязі витрат на інноваційну діяльність зросла на 3,2% та склала у 2012 р. – 63,8%. Підвищений рівень ризику, пов'язаний з реалізацією інноваційних проектів, який обумовлений невизначеністю результатів комерціалізації та виконання планових термінів завершення окремих етапів проекту, мінливістю зовнішнього середовища та невідповідним рівнем експертизи проекту, робить питання фінансування інноваційної програми промислового підприємства непривабливими для зовнішнього інвестора.

Однак при відсутності достатнього обсягу власних коштів для забезпечення свого інноваційного розвитку промислові підприємства змушені шукати зовнішні джерела фінансування. Найбільш розповсюдженим інструментом залучення фінансових ресурсів в світовій та вітчизняній практиці є банківський кредит. Однак його використання не завжди можливо та доцільно для фінансування інноваційних проектів. Це обумовлено наступними чинниками:

- при наданні кредитів банки потребують забезпечення – майна, що передається у заставу, та, в разі неможливості повернути позичальником суму кредиту, продається з метою відшкодування витрат банку. Підприємство може не мати активів, які було б можливо, або доцільно, передавати в заставу;
- оскільки інноваційні інвестиції є ризиковими – для таких проектів часто характерні невизначеність в розмірі майбутніх доходів, можливості повернути вкладені кошти – банки, маючи альтернативні можливості для інвестування, не охоче кредитують такі проекти.

Іншим напрямком, що використовується підприємствами в світовій практиці для залучення коштів, є різноманітні способи з використанням цінних паперів:

- емісія цінних паперів;
- залучення коштів через інвестиційні фонди (пайові трасти) та фінансування венчурним капіталом.

В зв'язку з тим, що фондовий ринок в Україні не достатньо розвинений, традиційні для світової

практиці способи фінансування проектів з використанням різноманітних видів цінних паперів не можуть бути використані в повній мірі. Незважаючи на те, що в Україні діє значна кількість венчурних фондів, на практиці основним їх призначенням є не фінансування високоприбуткових інноваційних проектів, а легальна оптимізація оподаткування [2].

Така ситуація обумовлює об'єктивну необхідність пошуку нових альтернативних шляхів та способів залучення фінансових ресурсів для забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованих підприємств, що в умовах ведення бізнесу в Україні з метою захисту прав і інтересів ініціаторів та інвесторів інноваційних проектів повинні відповідати ряду вимог:

- доступність для ініціатора інноваційного проекту;
- гарантія для ініціатора інноваційного проекту зберігання за ним виключного права на використання ідеї, захист його інтелектуальної власності;
- можливість акумулювання обсягу інвестицій, достатнього для реалізації проекту;
- можливість здійснення інвесторами контролю за ходом реалізації проекту;
- надання гарантії інвесторам щодо отримання ними обумовленої винагороди в разі успішної реалізації інноваційного проекту.

Дослідження тенденцій економічного розвитку розвинених країн та багатьох країн з перехідною економікою [3-5] показують, що ефективним інструментом розвитку окремих регіонів, формування їх інноваційного потенціалу та підвищення конкурентоспроможності стають різні кластерні структури. Об'єднання підприємств в кластери дозволяє кожному з його учасників отримувати переваги від ефекту синергії, що виникає в результаті поєднання зусиль та потенціалів підприємств, при одночасному збереженні незалежності та посилення гнучкості системи управління ними. Крім того, аналіз чинних організаційно-правових форм управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств свідчить про вирішальну роль спільного управління інноваційним потенціалом із застосуванням відповідної організаційної структури, що дозволить поєднати фінансові і виробничі можливості підприємств і слугуватиме базою для нарощування інноваційного потенціалу [6].

За таких обставин дієвим способом залучення інвестицій для інноваційного розвитку машинобудівних підприємств та підвищення їх інноваційної активності, на нашу думку, може стати створення певної організаційної структури у вигляді Регіонального фонду сприяння інноваційному розвитку (надалі – Фонду), що поєднуватиме та використовуватиме фінансовий потенціал великого бізнесу для реалізації інноваційних проектів на базі інноваційно-орієнтованих машинобудівних підприємств. Така структура, на наш погляд,

відповідає вимогам, що були сформульовані нами вище, та дозволить створити дієву систему фінансового забезпечення інноваційних проектів.

Центральним елементом запропонованої системи є «керуючий орган», яким може виступати відокремлений підрозділ окремого підприємства (організації), що зацікавлено в розвитку інноваційних процесів, або, і, на наш погляд, такому рішенню слід віддати перевагу, окрема юридична особа. Основними ініціаторами створення цільового Фонду ймовірніше повинні стати органи місцевої влади, які зацікавлені в розвитку інноваційного потенціалу регіону та залученні в економіку регіону інвестицій, та великий бізнес, який окрім підвищеного прибутку на вкладений капітал, може отримати доступ до перспективних інноваційних розробок.

З метою створення запропонованої системи залучення інвестицій необхідно виділити наступні важливі підготовчі етапи (рис. 1):

1) Створення професійної команди.

Співробітники «керуючого органу» Фонду повинні мати достатній рівень знань (у тому числі економічних, фінансових, юридичних, галузевих), наукової та професійної підготовки, які б дозволи на високому рівні проводити аналіз інноваційного проекту, оцінювати його перспективи, мати можливість контролювати хід його реалізації та забезпечити виконання домовленостей між інвесторами та ініціаторами інноваційних проектів. Необхідний високий рівень компетентності співробітників може підтримуватися залученням кваліфікованих експертів по окремих напрямках діяльності фонду. Такими експертами можуть стати фахівці (в першу чергу представники університетів) зі складу Ради, яка здійснює управління віртуальною мережею START-парків, що була запропонована автором в попередніх дослідженнях [7].

Слід зазначити, що керівництво «керуючого органу» повинно мати високий рівень ділової репутації, мати авторитет та довіру як серед інвесторів – власників крупного капіталу, так і серед ініціаторів інноваційних проектів.

2) Пошук інвесторів.

Передумовами для прийняття участі потенційного інвестора в запропонованому проекті є наявність достатньої кількості вільних, не зайнятих в основній діяльності інвестора, коштів та його бажання отримати за рахунок цих коштів дохід більший ніж банківська ставка по депозитах. Крім того, в разі успішної реалізації проекту, інвестор може отримати доступ до інноваційних розробок шляхом пріоритетного укладання договорів на їх покупку або використання на пільгових умовах.

На цьому етапі необхідно провести переговори між керівництвом «керуючого органу» та потенційними інвесторами з визначенням умов співпраці та описом можливої вигоди від неї. Наслідком таких переговорів повинна стати згода потен-

ційного інвестора на розглядання та узгодження запропонованих інноваційних проектів, готовність до їх фінансування.

3) Оформлення інвесторів як учасників проекту.

З метою захисту прав підприємств-ініціаторів інноваційних проектів на ідею, фінансування якої вони планують здійснити із залученням Фонду, та недопущення самостійного використання цієї ідеї будь-яким з інвесторів, передбачається обов'язкове укладення договорів між «керуючим органом» та кожним з потенційних інвесторів. Договором передбачається, що інвестор зобов'язується не використовувати самостійно подану йому на розгляд інноваційну ідею без згоди ініціатора інноваційного проекту та «керуючого органу». Договір повинен передбачати значні штрафні санкції за порушення цієї умови.

Слід зазначити, що незважаючи на те, що наведені вище етапи ми називаємо підготовчими, роботу по формуванню професійного кадрового складу «керуючого органу», пошуку нових інвесторів, збільшенню ступеню довіри між інвесторами та ініціаторами інвестиційних проектів та удосконаленню системи захисту прав всіх учасників необхідно проводити протягом всього періоду функціонування запропонованого Фонду.

Існує також ймовірність, що інвестор проекту може стати сам ініціатором інноваційного проекту. В такому випадку він може сам скористатися можливостями залучення фінансових ресурсів через Фонд на пільгових умовах. Вважаємо, що доцільно сформувати інформаційну базу потенційних інвесторів серед підприємств, які належать до однієї галузі виробництва. Такий підхід дозволить об'єднати їх у галузеві підструктури регіонального кластеру, що забезпечить, з одного боку, урахування специфічних загальних проблем, які потребують обов'язкового рішення, а, з другого – прискорення поширення нововведення.

Слід визначити сутність етапів управління інноваційним проектом в рамках функціонування запропонованого Фонду (рис. 1). На першому етапі ініціатор інноваційного проекту подає заявку на розгляд до «керуючого органу». Заявка повинна містити опис проекту, що потребує фінансування, бізнес-план з обґрунтуванням доцільності впровадження інноваційного проекту та розрахунком майбутньої вигоди, та прогнозний рівень доходності на капітал, що інвестується.

Дохід на капітал, який інвестують у проект, може формуватися як частка в майбутніх доходах – у випадку, коли можливо реально проконтролювати їх розмір, як фіксована сума протягом визначеного періоду – коли контроль за обсягами майбутніх доходів не є можливим, або як пільгові умови на придбання чи використання інноваційної розробки – в разі, коли інвестор інноваційного проекту може бути зацікавлений у використанні нововведення на своєму підприємстві.

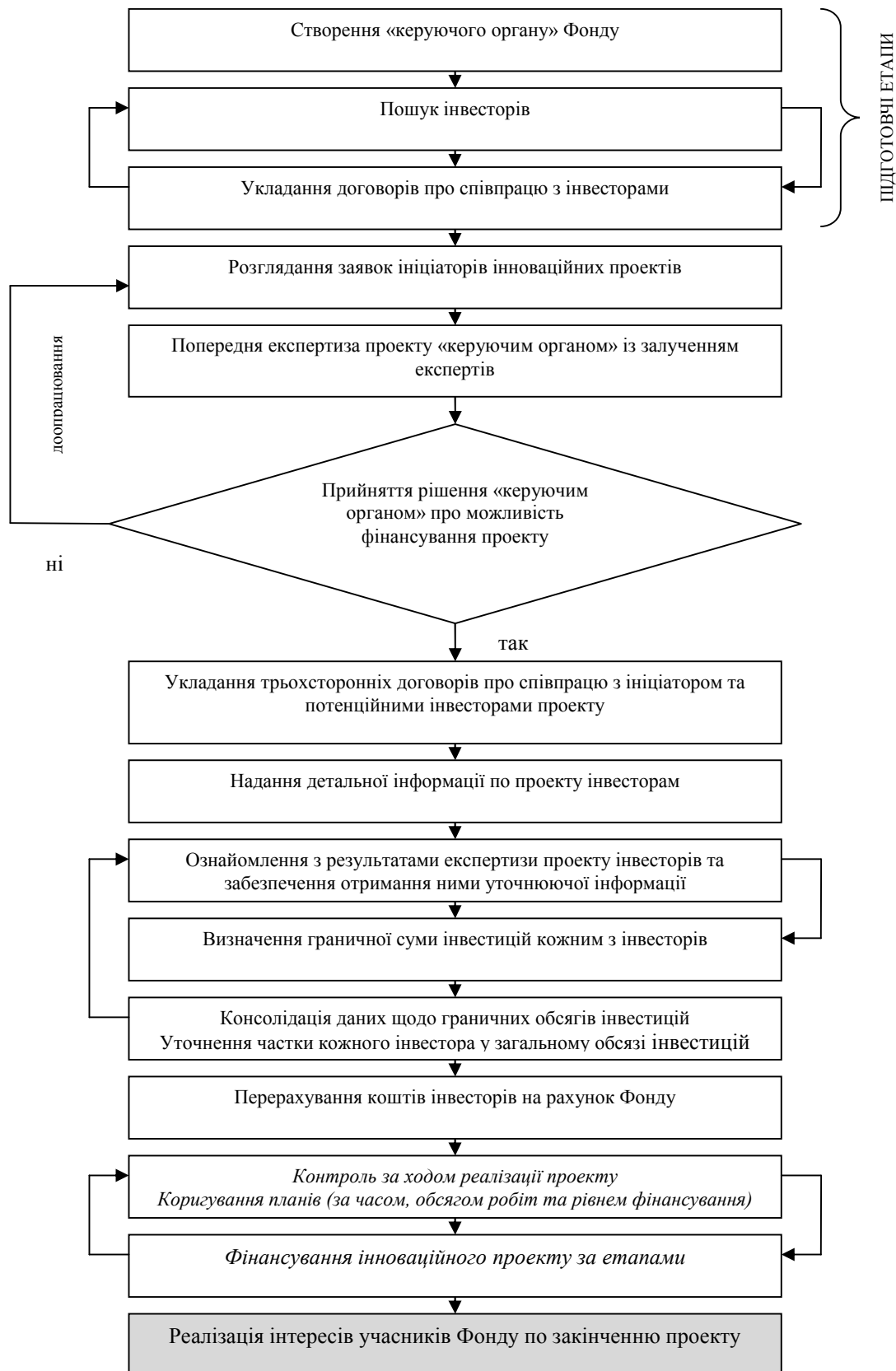


Рис. 1. Схема реалізації інноваційного проекту в рамках Фонду (Джерело: власна розробка)

На другому етапі співробітники «керуючого органу» разом з запрошеними експертами проводять попередній аналіз та комплексну експертизу

інноваційного проекту, урахувавши фінансовий, інституціональний, юридичний, науковий та інші аспекти проекту. На цьому етапі залучення до

співпраці сторонніх спеціалістів можливо тільки за умов збереження конфіденційності інформації про проект, що розглядається, з метою більш глибокого його вивчення. За результатами попереднього аналізу можливі такі висновки: відмовити в фінансуванні проекту; відправити проект на доопрацювання, вказавши на недоліки, що потребують уваги; прийняти проект для подальшого розгляду та реалізації.

На третьому етапі приймається рішення про подальший розгляд та реалізацію проекту та укладаються трьохсторонні договори, в яких уточнюються повноваження «керуючого органу», зобов'язання ініціатора інноваційного проекту щодо виплатити інвесторам обумовленого доходу на капітал, що інвестується у проект, або пільгові умови придбання ними інноваційної розробки, а також зобов'язання інвестора щодо обсягів, форм та строків надання коштів та нерозголошення інноваційної ідеї. Договір повинен передбачати значні штрафні санкції за порушення цих умов.

Після підписання договору (четвертий етап), «керуючий орган» деталізує проект, що потребує фінансування, уточнює бізнес-план, обґрунтовує рівень доходності на інвестиції на основі проведеного попереднього аналізу, та розсилає цю інформацію потенційним інвесторам, з якими укладено договори про співпрацю.

На п'ятому етапі кожен з потенційних інвесторів, отримавши інформацію від «керуючого органу» Фонду, аналізує її з метою оцінки перспективності реалізації проекту. При позитивному рішенні інвестор визначає граничну суму інвестицій та надає свою згоду на інвестування із зазначенням суми.

«Керуючий орган» консолідує інформацію від інвесторів (шостий етап) та визначає загальну суму коштів, що готові виділити інвестори на реалізацію інноваційного проекту. В разі перевищення зібраної суми над необхідною пропорційно коректується сума вкладу кожного інвестора у бюджет проекту. В разі недостачі визначеної суми для реалізації проекту «керуючий орган» повторно звертається до інвесторів, які погодились фінансувати проект, з пропозицією про збільшення суми інвестицій.

Інвестори, що погодились фінансувати проект, перераховують виділені ними суми коштів на відкритий під проект банківський рахунок «керуючого органу». На рахунки ініціатора інноваційного проекту грошові кошти, що виділені інвесторами, не поступають у повному обсязі. Для здійснення витрат, що пов'язані з реалізацією проекту, ініціатор інноваційного проекту періодично надає звіт, який характеризує виконання бюджету проекту та виконання графіку робіт за проектом. Проаналізувавши відповідність виконаних робіт плановим обсягам та відповідність

фактичних витрат плановим, приймають рішення щодо виплати чергового траншу. Така схема розрахунків дозволить забезпечити контроль реалізації інноваційного проекту у контексті оцінки доцільності подальшого фінансування чергових етапів проекту.

Протягом всіх етапів життєвого циклу інноваційного проекту Фонд здійснює контроль за ходом його виконання. При виявленні будь-яких факторів, що можуть негативно вплинути на хід реалізації проекту, «керуючий орган» повідомляє про них інвесторів. Також до функцій «керуючого органу» відноситься контроль за виконанням ініціатором інноваційного проекту своїх обов'язків з задоволення економічних інтересів інвесторів після завершення проекту (з виплати доходів на вкладений капітал чи дотримання умов придбання/використання інноваційної розробки).

Запропонована схема залучення інвестицій для реалізації інноваційних проектів має ряд важливих в сучасних вітчизняних економічних умовах переваг у порівнянні зі способами, що згадувалися нами вище:

1) Система передбачає декілька рівнів експертизи інноваційного проекту: рівень ініціатора інноваційного проекту, рівень «керуючого органу», рівень інвесторів. Такий глибокий ступінь аналізу дозволяє значно зменшити ризики та відібрати проекти з високою імовірністю успішної реалізації.

2) До роботи в системі залучаються ресурси «крупного капіталу», що історично має налагоджені та опрацьовані способи подолання бар'єрів в бізнесі. Зацікавленість в реалізації проекту представників великого бізнесу дозволить використовувати їх можливості з метою успішної реалізації проекту.

3) Оскільки взаємовідносини між ініціаторами інноваційних проектів, «керуючим органом» та інвесторами визначаються умовами договорів, що укладаються між ними, запропонована схема залучення інвестицій є достатньо гнучкою та може мати значну кількість варіантів реалізації, що дозволяє вибрати такий, що максимально задовольнить усі сторони.

4) Діяльність запропонованої організаційної структури забезпечить виникнення ефекту синергії завдяки поєднанню фінансових ресурсів та можливостей великого бізнесу та інноваційного потенціалу підприємств машинобудування, та сприятиме зниженню залежності учасників кластеру від зовнішніх умов.

Таким чином можна стверджувати, що запропонована схема фінансування може стати ключовим елементом механізму реалізації інноваційних проектів на машинобудівних підприємствах та активізації їх інноваційного розвитку (рис. 2).

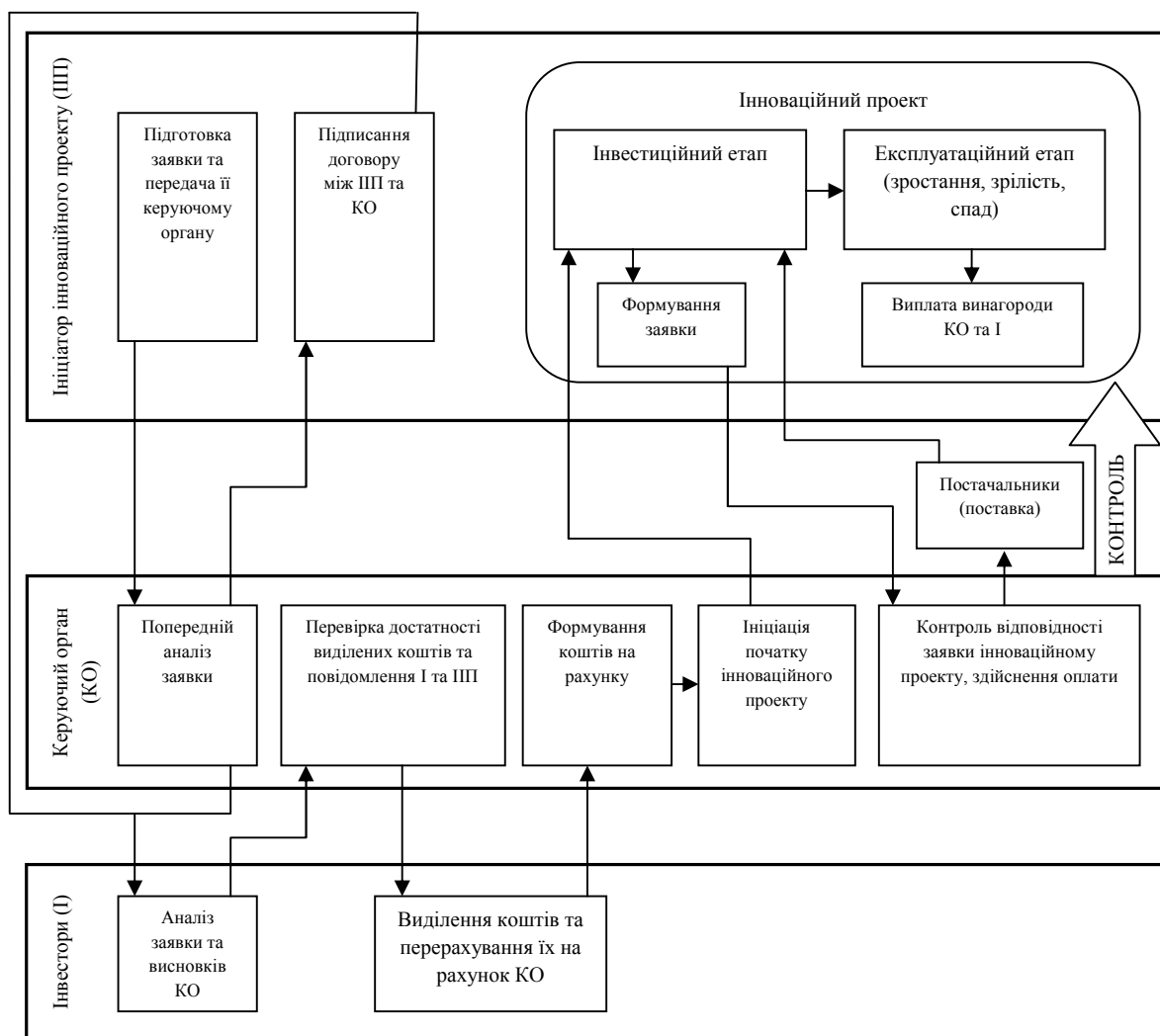


Рис.2. Механізм реалізації інноваційного проекту в рамках Фонду

Висновки

Пропозиції щодо створення Регіонального фонду сприяння інноваційному розвитку, на наш погляд, носять практичний характер та можуть стати суттєвим доповненням до інноваційної інфраструктури регіону, яка склалася. Залучення до роботи фонду у якості експертів представників академічної науки і університетів сприятиме підвищенню якісного рівня експертизи інноваційних проектів, дозволить вибрати перспективніші

проекти, скоротити період комерціалізації нововведень і підвищити його ефективність.

Діяльність фонду потребує, на наш погляд, подальшої розробки інструментарію оцінки проектів у розрізі окремих етапів їх реалізації, удосконалення інструментарію управління ризиками інноваційного проекту, подальшої розробки правової бази роботи фонду та уточнення умов участі у роботі фонду окремих підприємств.

Список літератури:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України. Київ, Україна. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Інститути совместного инвестирования (ИСИ) в Украине [Електронний ресурс] // OVB Allfinanz. Режим доступу: http://uallfinanz.com/news/view_text.php?id=32

3. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Украинский контекст [Текст] : монография / С.И. Соколенко. – К. : Логос, 2002. – 645 с.
4. Федулова Л.І. Кластерна політика в системі забезпечення технологічного розвитку регіонів [Електронний ресурс] / Л.І. Федулова // Економічні науки. Серія «Регіональна і економіка». – Луцьк, 2010. – Вип. 7(27), Ч. 5. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_re/2010_7_5/20.pdf
5. Монастырный Е.А. Инновационный кластер / Е.А. Монастырный //Иновации. – 2006. – № 2. – С. 38-43.
6. Антонюк Л.Л. Інновації : теорія, механізм розробки та комерціалізації [Текст] : монографія / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук ; Київ. нац. екон. ун-т. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
7. Велика К.В. Інноваційна інфраструктура крізь призму «потрійної спіралі» / К.В. Велика // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – № 15. – С. 24-32.

Надано до редакції 19.08.2013

Велика Катерина Валеріївна / Catherine V. Velikaya
pustynina@gmail.com

Черкасова Тетяна Ігорівна / Tatyana I. Cherkasova
t.cherkasova.od@gmail.com

Посилання на статтю / Reference a Journal Article:

Фінансове забезпечення розвитку інноваційно-орієнтованих підприємств машинобудування [Електронний ресурс] / К.В. Велика, Т.І. Черкасова // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 3 (9). – С. 140-146. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n3.html>