

О. В. Царенко,  
ст. науковий співробітник, Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України

# ІННОВАЦІЙНА ІНТЕГРАЦІЯ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕХАНІЗМ НАРОЩЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

*Інноваційним регулятором трансформацій потенціалу легкої промисловості в межах регіонального промислового комплексу виступає венчурне фінансування. Завдяки корпоративному венчурингу з'єднуються швидке реагування на зміни галузевого ринку та впровадження нових технологій малих підприємств, комерційний, фінансовий й технічний потенціал великих компаній.*

## ВСТУП

Незважаючи на різноплановість підходів до висвітлення цієї тематики, у наукових виданнях ще мало вивченими залишаються методологічні аспекти нарощення конкурентних переваг легкої промисловості регіонів країни, підходи до формування адекватних механізмів структурно-функціональної оптимізації регіональної політики, визначення пріоритетів нарощення конкурентних переваг промислових комплексів регіонів.

Ситуація в Україні з погляду задоволення потреб та створення умов для розвитку інноваційної складової підприємництва є досить неоднозначною. З одного боку, існує об'єктивна необхідність у створенні, реалізації і масовому поширенні нових технологій, для цього є певні передумови (науково-технічний потенціал, накопичені розробки, висококваліфікована робоча сила), а з іншого — діють серйозні гальмівні фактори, зокрема: брак інноваційного венчурного капіталу; недостатній технологічний рівень виробництва, особливо в галузі легкої промисловості; брак попиту на нові розробки тощо [7]. В цих умовах розвиток венчурного бізнесу буде сприяти поліпшенню галузевої структури економіки регіонів, нарощенню їх конкурентних переваг та залученню трудових ресурсів через створення додаткових робочих місць у малому бізнесі.

## ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Розроблення методичних підходів до вибору засобів реалізації механізму регіональної політики економічного зростання легкої промисловості, що враховує інноваційні інструментарій організаційно-економічного впливу на органічне функціонування легкої промисловості регіонів України в контексті реалізації доміант промислового зростання.

## РЕЗУЛЬТАТИ

Аналіз виробничо-технічного і технологічного потенціалу легкої промисловості регіонів країни показав необхідність першочергового перегляду інноваційної політики країни в цілому і легкої промисловості зокрема. Розробка та реалізація інноваційної політики в легкій промисловості повинна здійснюватися паралельно на державному та регіональному рівні. Необхідність регіоналізації інноваційного розвитку зумовлена рядом факторів: специфікою науково-технічного, технологічного та виробничого потенціалу регіонів, кадровим забезпеченням, особливостями регіонального формування інноваційної інфраструктури, впливом інновацій на соціальні і екологічні проблеми регіону, переважно регіональним характером створення і розвитку малого підприємництва в інноваційній сфері.

Регіональні власті можуть стимулювати технологічну й інноваційну активність шляхом прямого фінансування із коштів бюджетів суб'єктів держави, з частковим або повним звільненням від місцевих податків і зборів, пільгами по сплаті державних податків, які надходять до місцевих бюджетів, шляхом надання прямої підтримки при формуванні інфраструктури інноваційної діяльності тощо. Можливим є створення регіональними органами влади спільних з комерційними, науково-дослідними, навчальними та суспільними структурами регіональних інноваційних центрів, що надають різні послуги підприємствам промисловості, які сприяють залученню в регіон інноваційних вітчизняних та зарубіжних інвестицій. Одним із принципів реалізації інноваційної політики повинен стати селективно-пріоритетний, необхідність застосування якого викликана обмеженими фінансовими та матеріально-технічними ресурсами. Свідомий вибір першочергових проблем дозволить сконцентрувати ресурси на досягненні найважливіших цілей.

Протягом перших 2—3 років пріоритетними повинні бути високоефективні проекти, що окупаються в короткі терміни, інвестувати які разом з приватними інвесторами може і держава, розподіляючи при цьому і частину ризиків [9].

Вибір і обґрунтування пріоритетних напрямів науково-технічного і технологічного розвитку є найважливішим елементом управління інноваційною діяльністю. Вибір пріоритетів на державному рівні відбувається з урахуванням ряду факторів: національні цілі, необхідність рішення найважливіших проблем конкретного періоду, реалізація сучасних наукових досягнень, реальні можливості галузевої науки. Пріоритети галузевої інноваційної діяльності в регіонах визначаються, з одного боку, з урахуванням державних інтересів, з другого боку — на базі цілей соціально-економічного розвитку регіону.

Велику роль на регіональному рівні відіграє сприяння розвитку малого і середнього підприємництва в легкій промисловості, що напряму пов'язано з інноваційною діяльністю.

Відповідно до попиту, що змінюється, переважаючим типом виробництв у легкій промисловості стає не масове або великосерійне виробництво, а багатоменклатурне дрібносерійне або одиничне виробництво товарів, що безперервно оновлюються [8]. Тому особливої важливості набувають задачі забезпечення гнучкості виробничих систем, здатних швидко перебудовуватися на випуск нової продукції. На наш погляд, підприємствами, що найбільш оптимально відповідають таким вимогам, могли б бути малі підприємства легкої промисловості (особливо це стосується підприємств текстильної, швейної промисловості). Малі підприємства мобільніші щодо асортименту продукції завдяки їх високій адаптаційній здатності в порівнянні з жорсткою структурою великих підприємств, розміри яких збільшують їх інерцію. У зв'язку з цим становлять інтерес результати аналізу інноваційної діяльності на підприємствах США: половина інновацій була створена на дрібних підприємствах, причому дрібні підприємства реалізують в 4—17 разів більше інновацій, ніж крупні [2].

Аналіз інноваційної діяльності вітчизняних підприємств показав, що на неї, крім того, впливає форма власності підприємств. Так, найбільшу питому вагу серед інноваційних підприємств мають підприємства змішаної власності — 48,1%, потім підприємства державної власності — 32,9%, на 3-му місці підприємства приватної власності — 18,3% [3]. Все це говорить про користь дрібних підприємств змішаної і приватної власності в цій галузі. Це дозволить швидко переналаштовувати виробництво з урахуванням запитів споживачів. І в той же час повинне бути визначене оптимальне поєднання великих, середніх і малих підприємств. Кожне з них повинне бути орієнтоване на певний сегмент ринку і мати свою специфічну стратегію розвитку, оскільки вона, в свою чергу, також залежить і від розміру підприємства.

Велике значення для розвитку малого бізнесу в легкій промисловості регіонів, для підвищення рівня його життєздатності має легальний доступ малих підприємств до новітніх технологій та можливість виробничого впровадження їхніх результатів у тісній кооперації з великими підприємствами. Великий бізнес в країнах розвинутою з ринковою економікою часто використовує малі підприємства, що займаються наукоємним виробництвом, як дослідницький полігон для комерційних випробувань різноманітних інновацій.

З метою прискорення трансформацій конкурентних переваг легкої промисловості в регіональній економічній

системі і відповідно технологічних нововведень у галузі, вважаємо за доцільне створення венчурних підприємств та використання корпоративного венчурингу (партнерства між крупними і малими компаніями). Завдяки корпоративному венчурингу з'єднуються швидке реагування на зміни ринку і впровадження нових технологій малих підприємств, комерційний, фінансовий і технічний потенціал великих компаній. Аналіз застосування корпоративного венчурингу в зарубіжних країнах [4] показав, що при реалізації інноваційної політики корпоративний венчуринг багатьма підприємствами сприймається як ефективний спосіб досягнення стратегічних цілей, особливо в секторах, що швидко розвиваються. Для підтримки корпоративного венчурингу необхідна відповідна правова основа, яка регулює матеріально-технічні, організаційні, інформаційні та фінансові питання діяльності, а також передбачає пільговий механізм оподаткування для капіталів, що вкладаються у венчурне виробництво. Це особливо актуально для сучасної економіки України.

Венчурне (ризикове) фінансування в широкому розумінні цього поняття означає весь ризиковий внесок й фінансові проекти, передусім, у галузі високих технологій. У більш вузькому його можна розглядати як довго- або середньострокові інвестиції у формі кредитів або вкладень в акції. Їх здійснюють венчурні фонди з метою створення й розвитку малих підприємств, які швидко розвиваються. Як правило, малі венчурні (ризикові) підприємства тісно пов'язані зі сферою науково-дослідних та експериментально-конструкторських розробок. Тому для їх позначення часто використовують поняття "малі інноваційні підприємства".

Венчурні фонди створюються в декількох організаційних формах, головною з яких є спеціалізована незалежна фірма венчурного капіталу. Іншими формами є венчурні фонди великих корпорацій, інвестиційні компанії малого бізнесу, науково-дослідні товариства з обмеженою відповідальністю тощо. Через свої венчурні фонди великі промислові корпорації здійснюють ризикове фінансування малих підприємств.

З огляду на цю особливість розвитку венчурного фінансування в нашій країні дасть змогу щонайповніше розкрити й реалізувати потенціал фінансово-промислових груп (ФПГ), які в змозі забезпечити продукцією легкої промисловості певні сегменти галузевого ринку разом з малими підприємствами, гідно вийти з кризи і залишитися конкурентоздатними як на внутрішньому, так і на деяких зовнішніх ринках. ФПГ, взаємодіючи з малими інноваційними підприємствами, дали б змогу сповна застосовувати творчі можливості й теоретичні здобутки українських вчених, завдяки цьому осучаснювати застарілу технічну й технологічну базу як регіонального промислового комплексу в цілому, так і легкої промисловості зокрема.

Головна відмінність венчурних фондів від інших інституціональних інвесторів полягає в тому, що перші інвестують кошти шляхом придбання акцій підприємств, котрих вони інвестують. Більшість фондів створюється на період 5—10 років. По завершенні цього періоду фонд реалізує всі придбані корпоративні цінні папери і ліквідується. Тому венчурні фонди зацікавлені у високому котируванні акцій підприємства-реципієнта. Для цього представники фонду активно беруть участь у керуванні підприємствами і консультуванні вищого керівництва. Представник фонду входить у раду директорів компанії.

Світовий досвід показує, що стратегічний альянс підприємств із венчурними фондами дає вражаючі еко-

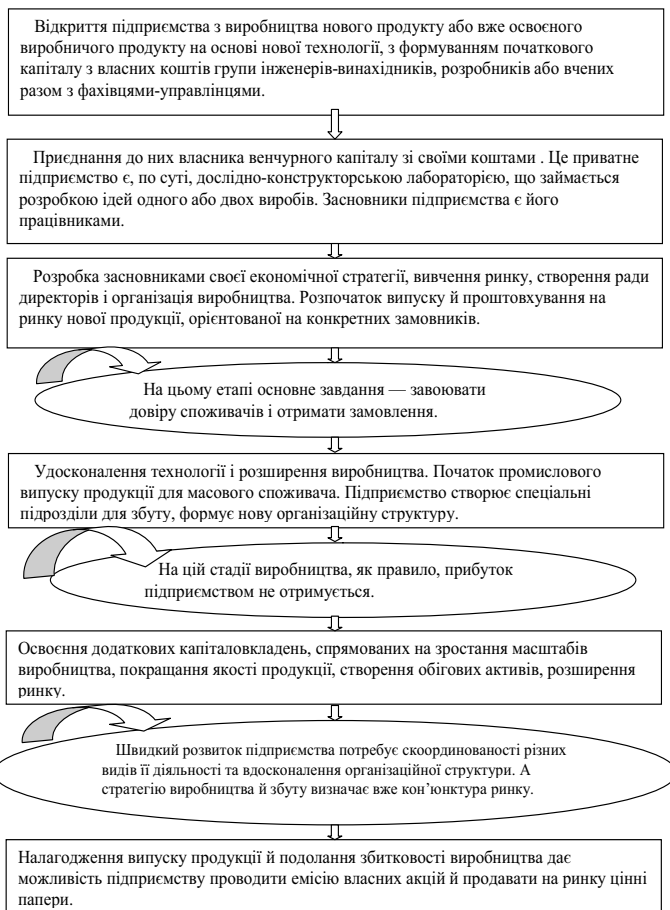
номічні результати. За даними Асоціації венчурних фондів Великобританії, з 2001 по 2005 рр. загальний обсяг продажу в фірмах, що стали об'єктами венчурного фінансування, збільшився на 44 %, обсяг експорту — на 39 %, чисельність персоналу — на 18 % [2;7]. Венчурний капітал зіграв у другій половині ХХ століття найважливішу роль у реалізації найбільших науково-технічних нововведень в області мікроелектроніки, обчислювальної техніки, інформатики, біотехнології, в інших наукомістких галузях виробництва. Тож не випадково розвиткові венчурного бізнесу активно сприяють державні органи ряду провідних індустріальних країн. Вони виходять при цьому з необхідності підвищення конкурентних переваг національної промисловості в умовах загострення суперництва на світовому ринку. Чималу роль грає і турбота про підтримку рівня зайнятості населення, у тому числі через створення нових робочих місць у малому бізнесі.

Держава втручається в сферу венчурного бізнесу, надаючи гарантії банкам щодо покриття можливих збитків або сприяючи створенню й розвитку інвестиційних компаній. Таким інвестуванням займаються відповідні підрозділи державних або приватних банків та спеціально створені для цього товариства. Наприклад, Федеративна Республіка Німеччина і безпосередньо вкладає державні кошти в малі підприємства наукоємного бізнесу, і гарантує повернення 75% вартості позики, які надаються їм приватними кредитними установами, якщо таке підприємство збанкрутує. У Франції діє спеціальна урядова організація й приватно-державний банк, що здійснює фінансову підтримку малих інноваційних підприємств. У Великобританії, згідно з урядовою схемою гарантування позик, надається 80% гарантія середньострокових позик, у формі якої розподіляється значна частина "венчурних" інвестицій [4].

Венчурний бізнес, особливо американського типу, — це система економічних відносин між великими й малими підприємствами з метою застосування науко-технічних досягнень. Але ця форма має й ширший зміст. Венчурний бізнес — це також форма розширеного відтвореного фінансового капіталу завдяки динамічному оновленню продукції та вдосконаленню технологічної бази виробництва, розвитку нових ринків під впливом науково-технічного прогресу. Як правило, виокремлюють дві організаційні форми венчурних груп. Під час так званих "внутрішніх венчурів" вибір пріоритету здійснюється всередині підприємства. Тут організується колектив, який очолює автор проекту і надалі самостійно формує кадрову політику. Підприємство надає йому всі необхідні кошти й забезпечує всебічну допомогу. Іншою формою венчурної організації є "венчурні підприємства". У цьому випадку ініціатор венчура виходить зі складу корпорації й створює окрему юридичну особу. Така група фінансується або тією ж корпорацією, в якій "народився" венчур, або стороннім венчурним капіталом, який надають структури, що спеціалізуються на фінансуванні венчурних груп.

Результати дослідження світового досвіду дозволили автору запропонувати три головні складові щодо створення венчурного підприємства(компанії): ідеї нововведення (нового продукту, технології, послуги); суспільної потреби та підприємця, який готовий на основі такої ідеї створити нове підприємство; ризикового капіталу для фінансування такого підприємства.

Загалом весь період розвитку такого підприємства складає близько п'яти років. Оскільки кошти венчурного



**Рис. 1. Етапи розроблення процедур для ідентифікації ефективності функціонування нового венчурного підприємства (компанії)**

капіталу вкладаються без будь-яких матеріальних гарантій з боку отримувача венчуру, інвестори погоджуються з ризиком втрати вкладених коштів у разі провалу справи.

За експертними даними, близько 20% венчурних підприємств зазнають краху через невміння враховувати всі ринкові вимоги, а 60% лише повертають вкладені кошти. Зате у разі успіху норма прибутку на авансований капітал може значно перевищити банківські відсотки.

З огляду на запропоноване автором можна визначити певні стадії процесу фінансування венчурного капіталу: організація пошуку венчурного інвестора, процес ретельного спостереження або вивчення венчурного інвестування, складання інвестиційної пропозиції (меморандуму).

Пошук і добір компаній (search, screening і deal-flow) — важлива складова процесу інвестування. На відміну від країн Заходу, де існує розвинута інфраструктура, процес пошуку придатних фірм для вітчизняних умов найчастіше нагадує пошук "чорного kota у темній кімнаті". Основні джерела інформації про зростаючі компанії в Україні — це преса, виставки, спеціалізовані асоціації, бюлетені і брошури, що видаються організаціями підтримки бізнесу, особисті контакти менеджерів венчурних фондів і компаній.

Фінансовий ризик венчурного інвестора може виправдати тільки відповідна винагорода, яка передбачає, що повернення на вкладений капітал буде значно вищим. Повернення на вкладений капітал (Internal Rate of Return IRR) — загальноприйнятий показник виміру винагороди IRR. У Європейській і Британській асоціаціях венчурного капі-

талу він вважається стандартом оцінки прибутковості інвестиційного проекту.

На сьогодні вітчизняний ринок малого і середнього бізнесу абсолютно неліквідний, тож розрахунок показника IRR — справа великою мірою не проста. Очевидно, що при таких умовах ріст, вимірюваний як процентне збільшення продажу, — показник більш відчутний і наочний. Логічно, що ріст продажу приведе до поліпшення й інших показників, насамперед — ринкової частки компанії. Відповідно в ідеальній ситуації у венчурного інвестора є шанси досягти мети — продати за велику суму пакет акцій, що йому належить. Якщо обсяги продажу тієї чи іншої компанії будуть зростати до 40 — 50% в рік, то вона відповідатиме сподіванням венчурного інвестора.

Після того, як компанія потрапляє в поле зору венчурного капіталу, починається процес ретельного спостереження або вивчення (due diligence). Ця стадія — найбільш тривала у венчурному інвестуванні, що триває часом до півтора року, завершується ухваленням остаточного рішення про виробництво інвестицій чи відмову від них. Одна з маркетингових компаній DataMerge, у брошурі, присвяченій венчурному капіталу, процес описала так: "Якщо іспанська інквізиція асоціюється з фізичними катуваннями для досягнення духовної слухняності, то спілкування з венчурним інвестором можна порівняти з інтелектуальним катуванням. Навіть, якщо вам вдасться вижити, він пропустить ваші мізки через таку м'ясорубку, що ви будете готові на усе, аби довести, що мислите з ним однаково" [4; 5].

На наступному етапі (після розгляду піддаються всі аспекти стану компанії і бізнесу) за результатами такого дослідження (якщо приймається позитивне рішення) складається інвестиційна пропозиція чи меморандум (investment offer or memorandum), де сумуються усі висновки і формулюється пропозиція для інвестиційного комітету, що і виносить остаточний вирок. Як правило, складання меморандуму означає майже остаточне рішення, оскільки у венчурному бізнесі прийнято довіряти один одному: інвестиційний комітет, безумовно, покладається на думку виконавчого директора чи менеджера фонду, що у свою чергу несе повну відповідальність за зроблену ним пропозицію. Проте, відмова цілком ймовірна навіть на цьому, остаточному етапі. Необхідно мати на увазі, що фінансування компанії, котрі знаходяться на стадії "розширення", тобто вже існуючого і функціонуючого бізнесу, потребує розрахунку їхньої вартості.

Для цього використовуються два основних методи оцінки первісної вартості компанії. Перший — заснований на оцінці вартості активів чи чистих активів. Другий — на розмірі річного обороту чи обсягу продаж. Розрахунок первісної вартості необхідний для визначення структури угоди. З огляду на те, що в переважній більшості випадків, при первинному інвестуванні венчурний капіталіст претендує на контрольний пакет акцій, обсяг наданих інвестицій повинний бути пропорційний попередній оцінці вартості компанії.

Підводячи підсумки вищесказаному про можливі українські джерела створення фондів для венчурного капіталу, вважаємо, що в доступному для огляду майбутньому пропорція українських грошей у венчурному капіталі буде неухильно рости. Банки найбільш підготовлені для цих структур, а зміни в законодавстві дозволять пенсійним фондам діяти як інвесторам венчурного капіталу. Ріст страхових компаній і їхнє злиття може привести до створення ще одного джерела для венчурного капіталу. Таким чином, в Україні фінансові джерела для індустрії венчурного ка-

піталу дуже відмінні від того, що ми бачимо на ринку європейського венчурного капіталу.

Основним інвестором у венчурні фонди, що діють в Україні, є Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР). Існують Регіональні венчурні фонди та Фонди прямого інвестування малих підприємств, де ЄБРР є майже 100% інвестором, і деякі інші фонди прямого фінансування, де ЄБРР діє як співінвестор. ЄБРР відіграє істотну роль у розвитку індустрії венчурного капіталу в Україні: через ЄБРР і його регіональні відділення керуючі компаніями довідаються, яким чином венчурний капітал може ефективно діяти в Україні. ЄБРР своєю діяльністю сприяє залученню приватних інвесторів на вітчизняний ринок, формуванню національних професіоналів венчурної індустрії. Другим важливим інвестором венчурних фондів є закордонні державні структури. Більшість фондів, що одержала інвестиції з цих джерел, орієнтовані на конверсію вітчизняної оборонної промисловості. Український уряд намагається залучити і інших інвесторів. Приватні інвестори незначно представлені в країні. Потенційні приватні інвестори дуже уважно спостерігають за результатами діяльності фондів, що вже діють на ринку.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, одним із головних завдань сьогодення щодо трансформації потенціалу легкої промисловості в межах регіонального промислового комплексу є пошук шляхів для забезпечення стійкого просторового розвитку країни на основі венчурного фінансування як інноваційної форми інтеграції малих і великих підприємств.

### Література:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. — М.: Экономика, 1989. — 519 с.
  2. Березовская М. Инновационный аспект экономического развития / М. Березовская // Вопросы экономики. — 2001. — № 3. — С. 58—65.
  3. Булеев И. П. Предприятие в системе общественных отношений: институциональный аспект: [монография] / И. П. Булеев. — Донецк: ИЭП НАН Украины, 2006. — 424 с.
  4. Венчурний капітал // Корпоративний менеджмент [Електронний ресурс]. — 2008. — Режим доступу: [www.datamerge.com](http://www.datamerge.com)
  5. Дацій О. І. Перспективи розвитку венчурного бізнесу в Запорізькій області / О. І. Дацій // Актуальні питання удосконалення фінансово-кредитного механізму в Україні: між нар. наук.-практ. конф. (Запоріжжя, 29—30 травня 2001 р.). — Запоріжжя: ЗНТУ, 2001. — С. 40—42.
  6. Оберемчук В. Ф. Конкуренція: поняття, аналіз, стратегія / В. Ф. Оберемчук // Стратегія економічного розвитку України: науковий збірник. — К.: КНЕУ, 2006. — № 5. — С. 211—217.
  7. Олливе А. Международный маркетинг / А. Олливе, А. Дайан, Р. Урсе // Академия рынка: Маркетинг; пер. с фр. А. Дайан, Ф. Буккерель. — М.: Экономика, 2003. — С. 512—513.
  8. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи; пер. с англ. Ю. Б. Иоффе. — К.: Изд-во Арт-Пресс, 2002. — 228 с.
  9. Царенко О. В. Розвиток інтеграційних процесів у національній економіці / О. В. Царенко // Державне управління та місцеве самоврядування: тези VIII міжнар. наук. конгресу (Харків, 27—28 берез. 2008 р.). — Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ "Магістр", 2008. — С. 245—246.
- Стаття надійшла до редакції 19.02.2010 р.*