

Сушон С.К., студент

Київський національний університет технологій та дизайну

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ІНВЕСТИВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті викладено результати досліджень у сфері інвестування інноваційної діяльності бізнесу в Україні. Запропоновано організаційний механізм пошуку інвестора та процесу фінансування підприємств, який сприяє формуванню українських професіоналів венчурної індустрії на ринку.

Ключові слова: венчурні компанії; інвестування; інноваційний процес; форми інвестування; організаційний механізм.

Сушон С.К., студент

Киевский национальный университет технологий и дизайна

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

Аннотация. В статье изложены результаты исследований в сфере инвестирования инновационной деятельности бизнеса в Украине. Предложен организационный механизм поиска инвестора и процесса финансирования предприятий, который способствует формированию украинских профессионалов венчурной индустрии на рынке.

Ключевые слова: венчурные компании; инвестирование; инновационный процесс; формы инвестирования; организационный механизм.

Sushon S.

Kyiv National University of Technologies and Design

ORGANIZATIONAL INVESTMENT MECHANISM OF BUSINESS INNOVATION IN UKRAINE

Abstract. The article presents the results of research in the field of investing innovative business activity in Ukraine. An organizational mechanism of investor search and enterprise financing process is proposed, which contributes to the formation of Ukrainian venture industry professionals in the market.

Keywords: venture companies; investment; innovative process; forms of investment; organizational mechanism.

Постановка проблеми. Розвиток малого бізнесу сприяє формуванню ринкової структури економіки і конкурентного середовища, оподаткованої бази для бюджетів усіх рівнів. Шляхом створення нових підприємств і робочих місць малий бізнес знижує гостроту безробіття, забезпечує зайнятість населення, насичує ринок різноманітними товарами і послугами.

Малі підприємства створюють близько 12% ВВП. За обсягами прибутку, рівнем доходів працівників, платоспроможністю, виплатами податків малі підприємства мають вищі потенційні можливості порівняно з великими виробництвами. При зниженні інноваційної сприйнятливості великих підприємств до високих технологій зростає роль малих і середніх підприємств, що випускають наукомістку продукцію.

Аналіз останніх досліджень. Існує два способи проводити інвестування діяльності підприємства – пряме фінансування і боргове.

Боргове фінансування – це кредити банків, випуск облігацій.

Пряме фінансування здійснюється, коли інвестор вносить кошти або інше майно в статутний капітал підприємства чи купує акції цього підприємства і, таким чином, одержує право на частку в майбутніх прибутках (дивіденди). Величина частки визначається величиною внеску в статутний капітал або кількістю придбаних акцій [1].

Інвестором венчурних фондів можуть бути:

- Комерційні банки. Комерційні банки насамперед зацікавлені в зниженні своїх кредитних ризиків.

- Інвестиційні банки. Інвестиційні банки – це інвестиційні інститути, що займаються розміщенням нових випусків цінних паперів; правильніше вважати інвестиційний банк не інвестором, а фінансовим посередником.

- Торгові банки. Торговий банк схожий і на комерційний, і на інвестиційний. Торгові банки мають значний капітал, що дозволяє їм здобувати цінні папери не тільки для перепродажу, але і як об'єкт інвестицій. Крім того, торгові банки здійснюють характерні для комерційних банків розрахункові і кредитні послуги.

- Інвестиційні фонди. Існує безліч різних організаційно-правових форм інвестиційних фондів. Прийнято виділяти дві основні категорії інвестиційних фондів: відкриті і закриті [1].

Відкриті фонди допускають збільшення і зменшення частки інвесторів у них у будь-який час. Саме тому відкриті фонди найбільш привабливі для дрібних інвесторів, що не можуть внести у фонд значні кошти і не хочуть зв'язувати себе обіцянками залишити ці кошти у фонді на значний термін. Відповідно, відкриті фонди прагнуть вкладати гроші своїх інвесторів у найбільш ліквідні фінансові інструменти, що при необхідності дуже легко перетворити в гроші.

Закриті фонди, навпроти, встановлюють визначені проміжки часу, протягом яких інвестор не має права забрати свої гроші з фонду. Закритих фондів мають високі вимоги до обсягу інвестицій і, таким чином, розраховані в основному на інституціональних клієнтів. Закриті фонди не пред'являють високих вимог до поточної ліквідності інвестицій, що дозволяє досягти більш високої прибутковості в довгостроковій перспективі.

Необхідно сказати, що абсолютна більшість інвестиційних фондів керується інвестиційною декларацією, де зазначено у які фінансові заходи фонд має право інвестувати накопичені кошти. У світовій практиці відомі фонди державних облігацій, корпоративних облігацій, грошового ринку, нерухомості й акцій. Існують також збалансовані фонди, що інвестують у декілька видів фінансових заходів.

- Стратегічні інвестори. Стратегічні інвестори прагнуть придбати великі (тим більше контрольні) пакети акцій, фахово розбираються в специфіці роботи підприємств інвестованих, втручаються в оперативне керування ними.

- Венчурні капіталісти і венчурні фонди. Такі інвестори звичайно прагнуть придбати значну частку в підприємстві (20–40%) [7]. Венчурний інвестор, як правило, не має свого плану розвитку підприємства, але вимагає, щоб керівництво підприємства розробило такий план і в цілому дотримувалось його протягом інвестиційного циклу. Інвестиційний цикл венчурного інвестора в більшості випадків – від трьох до десяти років. Венчурний інвестор сподівається, що за цей час підприємство зможе значно збільшити свої обороти і прибуток, ринкова вартість підприємства значно зросте, і інвестор зможе вигідно продати свої частку в цьому підприємстві [8].

Спеціалізовані органи виконавчої влади, що здійснюють підтримку малого підприємництва, діють в усіх регіонах України. В окремих із них організовані фонди підтримки малого підприємництва, прийняті і реалізуються регіональні програми. Продовжує створюватися мережа об'єктів інфраструктури підтримки малого бізнесу – бізнес-центри, бізнес-інкубатори, інноваційно-технологічні центри, технопарки й ін.

Національна програма державної підтримки малого підприємництва повинна розвиватися за трьома основними напрямками:

1. Формування пакета нормативно-законодавчих актів, підтримка вітчизняних виробників; забезпечення якості, безпеки і конкурентоздатності товарів і послуг, подолання адміністративних бар'єрів.

2. Формування регіональних центрів підтримки підприємництва.

3. Створення діючих фінансово-кредитних і інвестиційних механізмів, заснованих на оптимальному поєднанні коштів державної підтримки, інвестиційних ресурсів приватного капіталу і власних нагромаджень малих підприємств, насамперед для самоінвестування. Передбачається проектне фінансування, надання гарантій, страхування, застосування лізингу, заставних технологій, взаємного кредитування і венчурного фінансування, розробка документів нормативного і методичного характеру, а також організація в регіонах мережі спеціалізованих фінансово-кредитних і інвестиційних інститутів підтримки малого підприємництва.

Реалізація заходів програми дозволить збільшити чисельність зайнятих у малому підприємстві до 13,5–14,5 млн осіб, число малих підприємств до 900–950 тис.; створити нові робочі місця, насамперед, у виробничій і інноваційній сферах.

Невирішені частини проблеми. Досягнення основної мети програми вимагає рішення пріоритетних завдань: підтримка створення кредитних і інвестиційних союзів, товариств взаємного страхування, кредитно-інвестиційних і гарантійно-інвестиційних організацій; створення РЦПП; стимулювання малого підприємництва в інноваційній діяльності й ін.

Метою статті є дослідження організаційно-економічного механізму інвестування інноваційної діяльності малого і середнього бізнесу в Україні.

Виклад основного матеріалу. У сфері розвитку малого інноваційного бізнесу, програма, зокрема, передбачає:

- Створення в регіонах України інноваційно-технологічних центрів і центрів просування і передачі нових технологій, що сприятиме розвитку малих інноваційних підприємств у рамках Міжвідомчої програми активізації інноваційної діяльності в науково-технічній сфері на найближчі 2 роки, у тому числі: організація «опорних крапок» росту інноваційної інфраструктури і наповнення їхніми технологічними фірмами; створення центрів просування нових технологій у біотехнології, стоматології й енергозбереженні; реалізація проектів впровадження комп'ютерних технологій у виробничі процеси;

- Участь у наданні гарантій і співфінансуванні інноваційних проектів адресної підтримки малого підприємництва. Результат – фінансова підтримка інвестицій у реалізацію інноваційних проектів на конкурсній основі;

Як вже було сказано венчурні фонди, що діють в Україні, працюють, як правило, з коштами великих міжнародних фінансових структур, таких, як Європейський Банк Реконструкції і Розвитку, що накладає додаткові обмеження на їхню діяльність і почасти диктує вибір фінансованих галузей. Існує кілька загальних правил, що можуть бути корисні тим, для одержання інвестицій.

На відміну від банку, фонд претендує на частину власності в підприємстві, тому юридичний стан фірми надзвичайно цікавить інвестора.

Інвестор готовий нести великі ризики, тому фондам потрібно набагато більше часу для прийняття рішень, як правило, не менше півроку.

Вірогідність в обмін на конфіденційність – це основний підхід до подачі інформації. Занизивши чи завищивши якісь показники, спотворивши картину реального життя фірми, можна відштовхнути інвестора чи істотно утруднити подальший розвиток взаємин.

Проекти, розглянуті венчурними підприємствами, відносяться, як правило, до числа високо ризикових із середнім періодом окупності 7–8 років. На фірмі створюється спеціальний венчурний фонд для фінансування таких підрозділів, причому керівники венчурних фірм наділені повноваженнями по плануванню періодичності користування фондом і самі встановлюють обсяг коштів, які виділяють.

В Україні перші кроки по використанню принципів венчурного бізнесу були розпочаті не в області фінансування ініціативних підприємницьких проектів, а з метою

виходу з кризи і підвищення ефективності роботи приватизованих підприємств. Втім це один із традиційних напрямків венчурного бізнесу [2, 3].

Ліквідність інвестицій в Україні – це одне з болючих питань для венчурного капіталу. Ліквідність інвестицій венчурного капіталу на даний час є невизначеною через такі причини:

- нерозвиненість ринку цінних паперів;
- відсутність довіри до вітчизняних компаній на світових ринках;
- відсутність будь-якого досвіду придбання компаній великими вітчизняними підприємствами.

Ця ситуація відображається в структурах угод, коли інвестування в акціонерний капітал часто піднімається на негарантовані позики, або відхилення від класичного придбання неконтрольного пакета акцій до придбання контрольного в розрахунок на майбутнього потенційного стратегічного партнера, як правило, зацікавленого в повному контролі над компанією.

Основною проблемою венчурного бізнесу є високий ступінь ризику при здійсненні венчурного проекту. Перед здійсненням проекту необхідно оцінити можливі інноваційні втрати.

Фінансові витрати на проведення технічних заходів, часовий розрив між впровадженням нововведень і одержанням корисного результату, а також імовірність втрат від нововведень вимагають оцінки ризику інноваційних рішень. При цьому виникає необхідність чіткого розмежування очікуваних збитків, що в економічній практиці не знаходить належної уваги. Якщо виникнення збитків від інновацій не викликає сумнівів і передбачено заздалегідь, то утрати від ризику мають визначений ступінь імовірності, що зв'язано з факторами невизначеності. Тому при оцінці економічного ризику варто розраховувати не тільки заздалегідь передбачувані збитки, але й непередбачувані ймовірні втрати.

Для достовірної оцінки доцільності інноваційних процесів виникає необхідність удосконалення класифікації факторів ризику нововведень з урахуванням специфіки економічного середовища. Із збільшенням кількості специфічних факторів, що включаються в розрахунок визначення ризику, підвищується відособленість результатів оцінки економічної доцільності нововведень.

Залучення коштів для венчурного інвестування з Українських джерел надзвичайно утруднене. Розглядаючи традиційні джерела, ми бачимо або дуже слабкий розвиток цього сектора економіки, або несприятливе законодавство і відсутність комерційного інтересу на тлі високого ризику.

Як виглядає політика венчурного інвестування декотрих фінансових установ?

Банки. Інвестиційна політика Українських банків у значно мері визначалася високою інфляцією, нестабільністю курсу обміну карбованця й іноземної валюти і дуже високою прибутковістю державних цінних паперів. В даний час банки виявляються не підготовлені для довгострокових інвестицій. Дорогі, короткострокові, мало ризиковані позики, що пропонуються Українськими банками їхнім клієнтам і на який Українські підприємці змушені погоджуватися в сформованій ситуації, не надихають банки інвестувати у венчурні фонди.

Пенсійні фонди. Відповідно до українського законодавства, пенсійним фондам дозволено інвестувати в деякі дуже обмежені фінансові інструменти:

1. Державні цінні папери;
2. Банківські депозити;
3. Нерухомість;
4. Акції кватованих компаній.

Страхові компанії. Ринок страхування почав розвиватися в результаті дій уряду десь на початку дев'яностих. До того часу існувала державна страхова компанія – Держстрах

Тепер в Україні багато страхових компаній, але загальна сума страхових премій, зібраних за рік – дуже скромна. Загальний акціонерний капітал усіх українських страхових компаній порівнюємо з акціонерним капіталом однієї респектабельної страхової компанії в якій-небудь західній країні. Структура страхового ринку дуже негармонійна. З іншого боку, цей ринок, здається, знаходиться на грані підйому, і не слід забувати, що в країнах з розвинутою ринковою економікою, страховий бізнес за розмірами зіставимо з банківським бізнесом.

Підводячи підсумки вищесказаному про можливі українські джерела створення фондів для венчурного капіталу, думається, 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 капіталу, як представляється, 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 і Фонди прямого інвестування малих підприємств, де ЄБРР є майже 100-процентним інвестором, і деякі інші фонди прямого фінансування, де ЄБРР діє як спів інвестор. 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 приходу приватних інвесторів на Український ринок. Він сприяє формуванню Українських професіоналів венчурної індустрії. Другим важливим інвестором МСБ є закордонні державні структури. Більшість фондів, що одержали інвестиції з цих джерел, щодо яких домовився Український і іноземний уряди, орієнтовані на конверсію Української оборонної промисловості. Український уряд намагається залучити і інших інвесторів.

Висновки. Підводячи підсумок, можна сказати, що основними джерелами для венчурного капіталу в Україні є інституційні інвестори і закордонні бюджетні джерела. Приватні інвестори незначно представлені в Україні. Потенційні приватні інвестори дуже уважно спостерігають за результатами діяльності фондів, що вже діють на ринку. Успіх ЄБРР буде вирішальним аргументом для появи приватних інвесторів в Україні.

Організаційний механізм пошуку інвестора та процесу фінансування підприємств МСБ можна представити наступним чином:

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.

Поза залежністю від орієнтації і переваг венчурних інвесторів. Втім, загальним критерієм оцінки для них усіх є відповідь на єдине питання: чи здатна компанія і бізнес, у якому вона знаходиться до швидкого розвитку? 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) – загальноприйнятний показник виміру винагороди IRR. У європейській і британській асоціаціях венчурного капіталу він вважається стандартом оцінки прибутковості інвестиційного проекту. На сьогодні вітчизняний ринок малого і середнього бізнесу абсолютно неліквідний, тож розрахунок показника IRR – справа в достатній мірі 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 приналежний йому пакет акцій. Якщо обсяги продажу тієї чи іншої компанії будуть зростати до 40–50% в рік, то вона відповідати сподіванням венчурного інвестора. Ринкова вартість визначається винятково ринком.

Список використаної літератури

1. Балабанов И. Т. Деньги и финансовые институты / И. Т. Балабанов, О. В. Гончарук, Н. А. Савинская. – СПб.: Питер, 2000. – 224 с.
2. Ганущак-Єфіменко Л. М. Інноваційний розвиток підприємств: навч. посіб. / Л. М. Ганущак-Єфіменко, О. В. Гуменна. – К.: НаУКМА, 2015. – 280 с.
3. Грищенко І. М. Фактори підвищення ефективності освітньої діяльності вищих навчальних закладів України / І. М. Грищенко // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 3. – С. 134–141.
4. Shcherbak, V. G., & Balashova, N. V. (2017). Шляхи вдосконалення механізму управління процесом інноваційного забезпечення системи професійного навчання безробітних. Bulletin of the Kyiv National University of Technologies and Design. Series: Economic Sciences, 117(6), 22–28. doi:10.30857/2413-0117.2017.6.3.
5. Handbook of Industrial Innovation / Eds. M. Dodgson, R. Rothwell. – Edward Elgar Publishing. Incorporated, 2001.
6. Шевчук В. Р. Стратегічний управлінський облік / В. Р. Шевчук. – К.: Алерта, 2009. – 176 с.
7. Інформаційне агентство ЛІГАБізнесІнформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.liga.kiev.ua.
8. Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
9. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.