

Наталя ОЛЕКСІЄНКО, Аліна МАЛТИХ

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКИМИ СИСТЕМАМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Розглянуто проблему впровадження інноваційних підходів в управління виробничо-господарських систем. Розкрито головні спонукальні мотиви виробничо-господарських систем до інноваційної діяльності, а також проблеми, що перешкоджають її здійсненню. Запропоновано практичні рекомендації з фінансування й управління інноваційною діяльністю вітчизняних машинобудівних підприємств.

Світова економіка початку ХХІ ст. характеризується кардинальними змінами у визначенні напрямів економічного прогресу. Сьогодні основні акценти переміщуються на завдання прискореного інноваційного розвитку, переходу до економіки, що базується на знаннях. Конкурентні переваги країн все менше визначаються багатством природних ресурсів або дешевизною робочої сили, і все більше – технічними інноваціями і конкурентним застосуванням знань. Провідні країни світу вже давно усвідомили цю закономірність і стали на інноваційний шлях розвитку, забезпечивши собі потужне економічне зростання і світове визнання. Тому для України, яка також проголосила курс на розвиток економіки за інноваційною моделлю, інновації набувають стратегічного значення, а для вітчизняних виробничо-господарських систем вони взагалі стають необхідною й природною формою існування, що забезпечує конкурентоспроможність і виживання на ринку.

Питанням інноватики й управління інноваційною діяльністю підприємств присвячені роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених: О. І. Амоші, В. М. Гейця, Л. Федулової, А. Чухна, М. Чумаченка, В. П. Семиноженка, Б. М. Данилишина, П. Ю. Беленького, Н. В. Краснокутської, М. І. Туган-Барановського, Й. Шумпетера, М. Портера, Б. Санто, Б. Твісса, А. Томсона, П. Друккера та ін. Але питання підвищення інноваційної активності й ефективності інноваційної діяльності вітчизняних виробничо-господарських систем залишається досі відкритим і потребує вжиття відповідних заходів, як з боку самих систем, так і з боку держави. До того ж існує багато проблем, що стримують впровадження інновацій, і потребують скорішого вирішення, до яких насамперед належать дефіцит фінансових ресурсів і відсутність дієвої системи державного стимулювання.

Тому метою статті є вдосконалення механізму здійснення інноваційної діяльності вітчизняних виробничо-господарських систем та моделі вибору раціональної структури джерел фінансування інноваційних проектів, які сприятимуть підвищенню інноваційної активності й ефективності інноваційної діяльності виробничо-господарських систем України.

Динамічний соціально-економічний розвиток кожної країни неможливий без всебічного і безперервного використання нововведень, які є каталізатором загального розвитку. На це вказує досвід Японії, Китаю, Південної Кореї, США, Швеції, Німеччини, Франції та інших країн, які, зробивши ставку на інтенсивні технологічні

зміни, за короткий період забезпечили собі потужне економічне зростання. Адже в сучасних умовах саме інноваційний шлях розвитку економіки забезпечує оновлення технологій, товарів і послуг, ефективне використання науково-технічного потенціалу, що безпосередньо сприяє економічному зростанню країн та підвищенню їхньої конкурентоспроможності на міжнародному рівні.

В Україні також проголошено курс на розвиток економіки за інноваційною моделлю, на підтримку і розвиток інноваційної діяльності, що документально підтверджено в Угоді про партнерство та співробітництво між Європейськими співтовариствами і Україною, яка набула чинності 1 березня 1998 р., а також у Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу, затвердженій Указом Президента України від 11 червня 1998 р. Тому в сучасній економіці нашої країни інновації набувають стратегічного значення. Особливо їхнє значення зростає в умовах фінансово-економічної кризи, тому що саме інновації здатні стати локомотивом, який спроможний вивести економіку держави на якісно новий рівень. Це було підтверджено ще Йозефом Шумпетером в 1912 р. у праці “Теорія економічного розвитку”, де інновація розглядалася як засіб подолання економічних криз.

Для виявлення та аналізу проблем інноваційної діяльності виробничо-господарських систем України доцільно буде спочатку провести аналіз інноваційного розвитку країни загалом на основі застосування дедуктивного методу.

Промисловість України, порівняно з високорозвинутими країнами, має низькотехнологічну структуру, в якій майже 70% належить сировинним галузям. А в світовому поділі праці Україна має статус сировинного і ресурсного придатку, в той час як розвинуті країни конкурують за ринки високотехнологічної продукції і основними чинниками зростання їхньої конкурентоспроможності є інновації. Так, у США 78% реалізованої промислової продукції мають ознаки інноваційності, в Японії – 67%, в європейських країнах – 60%, а в Україні – лише 6,5% загального обсягу реалізованої промислової продукції [1, с. 106].

Розвинуті країни усвідомлюють важливість фінансової підтримки інноваційної діяльності підприємств, і тому широко використовують пряме державне фінансування досліджень та розробок. Прямі державні видатки на наукові інноваційні проекти в цих країнах становлять від 1,6% до 3,7% від ВВП (табл. 1).

Таблиця 1

Витрати на науку провідних країн світу, % від ВВП [1, с. 36]

Країни	% від ВВП
Швеція	3,70
Японія	3,06
США	2,84
Корейська Республіка	2,52
Німеччина	2,29
Франція	2,18
Велика Британія	1,83
Канада	1,61

Так велику увагу розвитку інноваційної сфери приділяють такі країни, як Швеція – 3,7% від ВВП, Японія – 3,06%, США – 2,84% від ВВП та ін. Відповідно до вітчизняного законодавства, зокрема Закону України “Про наукову і науково-технічну діяльність”, видатки державного бюджету на науку мають становити не менше 1,7% ВВП, однак фактично цей показник майже недосяжний, що відображає рис. 1.

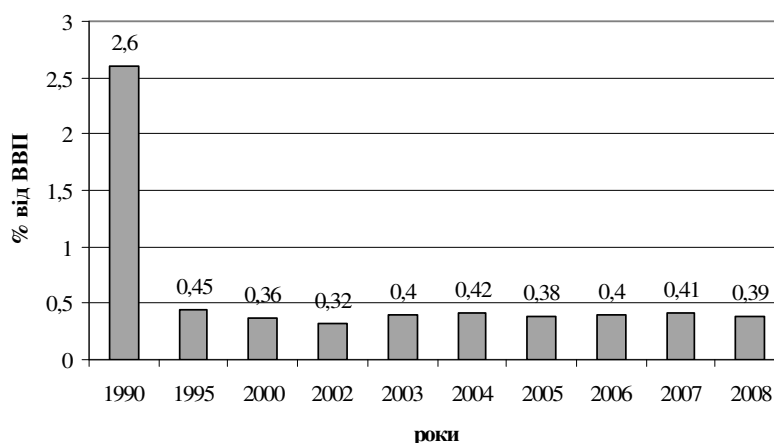


Рис. 1. Витрати Державного бюджету на наукові та науково-технічні роботи в Україні (% від ВВП) [2, с. 33]

Таким чином, у світі Україна вважається технологічним аутсайдером. Наша держава все більше відстає від економічно розвинутих країн світу і продовжує нарощувати виробництво продукції з низьким ступенем переробки й великою енергоємністю, характерною для III і IV технологічних укладів, які займають 95% у загальному обсязі виробництва України і характеризуються розвитком важкого машинобудування, електроенергетики, металургії, хімічної та нафтохімічної промисловості. На продукцію п'ятого технологічного укладу в Україні припадає лише 5% всієї виробленої продукції, тоді як економічно розвинені країни вже давно переорієнтувалися на формування, розвиток та використання новітніх знань і технологій, характерних для V та VI технологічних укладів [1, с. 107].

Вітчизняна економіка значною мірою залежить від імпортованих енергоносіїв, а в структурі експорту переважають сировина та матеріали, які на 30–40% собівартості включають імпортовані енергоносії. Частка високотехнологічної продукції в українському експорті в 2008 р. становила 1,87%, тоді як у Китаї – 60% [1, с. 108].

За останні роки спостерігається дуже низька інноваційна активність вітчизняних виробничо-господарських систем, яка поступово знижується. Так, у 2007 р. лише 11,5% промислових підприємств впроваджували інновації, в 2008 р. – 10,8%, і в 2009 р. – лише 10,7%. Натомість кількість впроваджених ними прогресивних технологічних процесів за аналогічний період зростає, в тому числі маловідходні та ресурсозберігаючі технології. Кількість найменувань нових видів продукції, освоєних виробничо-господарськими системами за період 2007–2009 рр., також зростає. Проте кількість нових видів техніки навпаки скорочується.

Частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової дуже низька і має тенденцію до зниження протягом зазначеного періоду.

Недостатня інноваційна активність українських виробничо-господарських систем пояснюється насамперед дефіцитом фінансових ресурсів і відсутністю дієвих механізмів її стимулювання з боку держави. Так, за результатами експертного опитування фахівців з проблем інноваційного розвитку, проведеного Інститутом економіки промисловості НАН України, майже третина експертів вважає причиною низької інноваційної активності нестачу фінансових коштів і майже 40% – відсутність дієвої системи її стимулювання.

Згідно з даними Державного комітету статистики загальна сума фінансування інноваційної діяльності в 2008 р. становила 11994,2 млн. грн., а в 2009 р. – 7949,9 млн. грн. Тобто, загальна сума витрат на інновації в 2009 р. порівняно з 2008 р. знизилась на 4044,3 млн. грн., або на 66,3%, що є негативним фактором.

У структурі загальних витрат на фінансування інноваційної діяльності найбільшу питому вагу мають власні кошти підприємств – 60% у 2008 р. і 65% – у 2009 р. Частка держави в фінансуванні інноваційної діяльності є вкрай низькою і становила 3% у 2008 р. і 2% – у 2009 р.

Також у структурі фінансування інноваційної діяльності присутні кошти іноземних інвесторів. У 2009 р. їхня частка становила 19% у загальному обсязі витрат. Це має як позитивні, так і негативні риси. Безперечними перевагами іноземних вкладень є їхній довгостроковий характер і значні суми. Крім цього, підприємства, в інноваційну діяльність яких вкладено кошти іноземних інвесторів, мають доступ до сучасних іноземних технологій, ноу-хау, методів організації бізнесу та менеджменту. Негативною рисою є те, що іноземні інвестори залишаються єдиними власниками того, що створено за надані ними кошти, навіть якщо вироблені продукти чи результати НДДКР будуть використовуватись на території України. Але загалом іноземні інвестиції відіграють значну роль у фінансуванні інноваційної діяльності, особливо в умовах дефіциту національних [3, с. 103].

Серед інших джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні доцільно буде виділити банківське кредитування і венчурний капітал та проаналізувати переваги і проблеми таких форм фінансування.

Теоретично, банківські структури можуть брати участь в інноваційній діяльності виробничо-господарських систем за такими напрямками:

- участь у проектному фінансуванні;
- пряма участь у капіталі інноваційно активних виробничо-господарських систем шляхом купівлі їхніх акцій і паїв;
- обслуговування руху грошей, що належать клієнтам та призначені для інвестицій.

Та практично їхня участь у цій сфері зводиться здебільшого до надання довгострокових кредитів і обслуговування руху грошей, вкладених в інноваційну діяльність виробничо-господарських систем приватними інвесторами.

Банки не ризикують фінансувати інноваційні проекти виробничо-господарських систем у зв'язку з високим ступенем ризику, притаманним інноваційній діяльності, і великим часовим лагом між вкладанням коштів і отриманням результатів, це пояснюється ще й недостатністю ресурсної бази національної банківської системи.

Щодо довгострокового кредитування, то, по-перше, його обсяг незначний, банки зорієнтовані переважно на надання короткострокових кредитів і фінансування проектів з окупністю в максимально короткі терміни, що знижує відсотковий ризик і негативний вплив інфляції; а по-друге, якщо довгострокові кредити все ж надаються, то відсотки за ними встановлюються дуже високі, бо включають плату за ризик, що унеможлиблює фінансування фундаментальних і прикладних розробок із середньо- та довгостроковою перспективою [4, с. 151].

Ще одним важливим джерелом фінансування інноваційних виробничо-господарських систем, що широко застосовується в світі, є кошти венчурних фондів. Відповідно до Закону України “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)” венчурний фонд – це недиверсифікований інститут спільного інвестування закритого типу, який здійснює винятково приватне розміщення цінних паперів власного випуску, й активи якого більш ніж на 50 відсо-

тків складаються з корпоративних прав та цінних паперів, що не допущені до торгів на фондовій біржі або у торговельно-інформаційній системі [5].

Венчурний капітал стає порятунком для інноваційних підприємств, коли не вистачає власних, а банки і традиційні інвестиційні компанії відмовляють у фінансуванні через високу ризикованість. Безперечними перевагами венчурного фінансування є його довгостроковість (кошти вкладаються на 7–8 років), безповоротність та безвідсотковість. До того ж, венчурні інвестори не вимагають жодних гарантій чи застави. Отже, венчурне фінансування є не позикою, а являє собою фінансування в обмін на частку в акціонерному капіталі нових фірм або фірм із вже існуючим виробництвом, що потребують розвитку [6, с. 12].

Теоретично, венчурний фонд має формуватися за рахунок внесків венчурних інвесторів, таких як інвестиційні, пенсійні фонди, банки, страхові компанії, корпорації, приватні інвестори, держава, іноземні інвестори. Однак практично, основним інвестором венчурних фондів, що діють в Україні, є Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР). А залучення коштів для венчурного інвестування з українських джерел надзвичайно складне, що пояснюється несприятливим, суперечливим законодавством і відсутністю комерційного інтересу на тлі високого ризику [7, с. 90].

Так, банки на даний час виявляються невідготтовленими для довгострокових інвестицій, що пояснюється "короткою" ресурсною базою і неохильністю до ризику. До того ж, на дорогі короткострокові й малоризиковані позики, що пропонуються українськими банками, виробничо-господарські системи теж погоджуються, що тим паче не надихає банки до інвестування у венчурні фонди.

Пенсійні фонди за законодавством України можуть інвестувати тільки в державні цінні папери, банківські депозити, нерухомість й акції кватованих компаній. Тоді як у США законодавчо визначено обов'язкове 15-відсоткове інвестування доходів пенсійних фондів у практичну економічну діяльність, що створює умови для потужного фінансування венчурних фондів [6, с. 14].

Страховий бізнес в Україні хоч і охоплює багато компаній, але він менш розвинений, ніж у США і Західній Європі. А загальний акціонерний капітал усіх українських страхових компаній можна порівняти з акціонерним капіталом однієї респектабельної страхової компанії західної Європи.

Ще одним негараздом на шляху розвитку венчурного бізнесу в Україні є нерозвиненість фондового ринку, який має забезпечувати ліквідність венчурних інвестицій. Фондовий ринок має дозволяти вільний вихід венчурних фондів із проінвестованих підприємств шляхом продажу пакетів акцій стратегічним інвесторам, якими, як правило, виступають великі промислові компанії, що можуть виконати широке тиражування високотехнологічної продукції. Для цього мають використовуватись інструменти власності з властивостями опціону – конвертовані привілейовані акції й облігації [8, с. 261].

Привілейовані конвертовані акції є типовим інструментом венчурних інвестицій в США, які на момент виходу з інвестиційного проекту конвертуються і продаються на фондовому ринку. Цей інструмент страхує інвесторів від ризиків, оскільки особливістю цих акцій є переважні права власників – при невдачі проекту прості акціонери нічого не одержують, доки фірма не задовольнить вимоги власників привілейованих акцій. Звичайні привілейовані акції, закріплені українським законодавством, не дають права участі в керуванні й можуть становити лише 10% статутного фонду, що часто недостатньо для венчурного проекту. Тому єдиним інструментом венчурного інвестора в Україні залишаються звичайні акції, що не страхують вкладника від несприятливої реалізації проекту [8, с. 262].

Однак незважаючи на недостатність коштів вітчизняних інвесторів і слабкість фондового ринку, кількість венчурних фондів в Україні зростає. Так, у 2007 р. в Україні існували 650 венчурних фондів, у 2008 р. – вже 681, а в 2009 р. – 740 [10].

Особливу увагу слід також приділити нормативно-правовому регулюванню венчурного фінансування. Термін “венчурний бізнес” вже кілька років фігурує в низці законодавчих актів, проте суті, функцій та принципів функціонування венчурних фондів досі не визначено. Діяльність венчурних фондів в Україні сьогодні регулює лише Закон України “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)”, в якому йдеться лише про інвестиційні фонди, які проводять діяльність з об’єднання коштів інвесторів з метою отримання прибутку від вкладень у цінні папери, корпоративні права та нерухомість. Правові й організаційні основи створення і функціонування венчурних фондів, зокрема вимоги до складу активів, порядку державної реєстрації, контролю та регулювання відносин, пов’язаних зі здійсненням фінансування інноваційної діяльності, закладені в Законах “Про венчурні фонди інноваційного розвитку” і “Про венчурну діяльність в інноваційній сфері”, які поки що не запроваджені і мають статус проектів. Як наслідок – венчурні фонди не завжди створюються для фінансування інноваційних проектів, а часто – для реалізації спекулятивних схем керування власністю та використання податкових пільг [6, с. 15].

В Україні венчурні фонди сьогодні не повною мірою реалізують свою класичну сутність, пов’язану з високоризикованим вкладанням коштів у “хай-тек” індустрію. Кошти венчурних фондів можуть вкладатися в будь-яку галузь економіки, що може бути навіть не пов’язана з інноваційною діяльністю. Отже, за даними Української асоціації інвестиційного бізнесу, більшість інвестицій венчурних ІСІ спрямовуються на виробництво споживчих товарів, у промисловість, галузь сировинних матеріалів та у фінансову сферу. Лише 25,64% портфельів венчурних ІСІ має визначений характер, куди надходить інша, більша частина коштів – 74,36% – невідомо. З них на традиційні для класичного венчурного капіталу галузі (телекомунікаційну, медицину, розвиток технологій, енергетичну) припадає не більше 0,37% у структурі портфеля цінних паперів венчурних ІСІ. Тому можна сказати, що венчурні ІСІ в Україні поки що не виконують своєї основної функції (фінансування перспективних інноваційних виробничо-господарських систем, що мають потенціали зростання на ринку) повною мірою [9].

На основі вищенаведених статистичних даних і розглянутих проблем залучення коштів для фінансування інноваційної діяльності виробничо-господарських систем із зовнішніх джерел можна зробити висновок про те, що основним і найнадійнішим джерелом фінансування інновацій в Україні залишаються власні кошти виробничо-господарських систем.

У складі внутрішніх джерел формування власних фінансових ресурсів основне місце належить прибутку, що, залишаючись у розпорядженні виробничо-господарських систем, формує переважну частину їхніх власних фінансових ресурсів, а також амортизаційним відрахуванням, що є важливим засобом оновлення основного капіталу.

До переваг фінансового забезпечення інноваційної діяльності власними коштами можна зарахувати: стабільність формування і використання власних коштів упродовж року; спрощений механізм прийняття управлінських рішень; зниження вартості проекту на величину відсотків за кредитами; високу норму прибутку інвестованого капіталу; істотне зниження ризику неплатоспроможності й банкрутства [11, с. 130]

Однак у сучасних умовах лише невелика кількість виробничо-господарських систем схильна ризикувати, вкладаючи кошти в свій інноваційний розвиток, основна

ж маса виробничо-господарських систем надає перевагу фінансуванню вже налагодженого стандартного способу випуску продукції. Тому тут необхідна стимулююча роль держави у вигляді податкового стимулювання і сприятливої амортизаційної політики, адже величина коштів, що залишається у виробничо-господарських системах після сплати податків, значною мірою визначає можливості їхньої інноваційної діяльності.

Для вирішення перелічених проблем доцільно запропонувати заходи щодо вдосконалення механізму здійснення інноваційної діяльності вітчизняних виробничо-господарських систем на основі їхньої дієвої співпраці з державою, науково-дослідними і фінансовими установами.

Держава має вирішити такі завдання:

- побудова ефективної інноваційної інфраструктури і посилення зв'язку “освіта–наука–виробництво”, шляхом створення міжвідомчих технологічних парків як найбільш ефективної форми організації інноваційного бізнесу, як у світі, так і в Україні;
 - забезпечення сприятливої податкової та амортизаційної політики, щоб виробничо-господарські системи мали змогу накопичувати кошти для технологічного переозброєння і впровадження інновацій за власні кошти;
 - стимулювання фінансово-кредитних установ до фінансування інноваційних виробничо-господарських систем на основі державних гарантій;
 - участь у фінансуванні інноваційних проектів у пріоритетних галузях економіки.
- В свою чергу, виробничо-господарські системи мають вирішити такі завдання:
- підвищити інвестиційну привабливість своїх акцій на основі стимулювання зростання їхньої ринкової вартості через поліпшення власного фінансового стану, оптимізацію дивідендної політики, визначення складу прав акціонерів, розкриття інформації про діяльність і плани підприємства, а також регулювання кількості акцій;
 - забезпечити наявність і збалансованість структури інноваційного потенціалу, що є основним чинником інноваційної привабливості;
 - забезпечити задовільну структуру балансу, а також досягти норми за показниками платоспроможності, ліквідності й фінансової стійкості, на що потенційний інвестор звертає увагу в першу чергу;
 - забезпечити себе необхідною кількістю висококваліфікованих кадрів і створити ефективну систему стимулювання їхньої винахідницької активності;
 - зробити правильний вибір інноваційної стратегії і побудувати відповідну організаційну структуру управління інноваційним процесом для її реалізації;
 - побудувати комунікаційні зв'язки з науково-дослідними інститутами та іншими підприємствами, виробництво яких входить у технологічний ланцюжок випуску кінцевої продукції (вертикальна інтеграція);
 - здійснювати ефективне управління інноваційними ризиками (організаційними, маркетинговими, продуктовими, фінансовими, ризиками управління персоналом), їхнє своєчасне виявлення, оцінку і нейтралізацію.

Крім запропонованих заходів, виробничо-господарським системам доцільно створювати самостійний венчурний фонд. Власниками і вкладниками такого фонду мають стати самі суб'єкти господарювання, зацікавлені в інноваційному розвитку.

Ми запропонували сформувати кластер машинобудування в м. Донецьк, куди б увійшли: ТОВ “Завод коксохімобладнання”, ВАТ “Донецький машинобудівний завод “Експеримент”, ВАТ “Машинобудівний завод “Буран”, ВАТ “Донецькгірмаш”, ВАТ “Рутченківський завод “ГІРМАШ”, і заснувати спільний венчурний фонд для

вищезазначених підприємств з рівними частками в ньому. Це дасть змогу диверсифікувати і збільшити джерела фінансування інноваційних проектів (рис. 3).

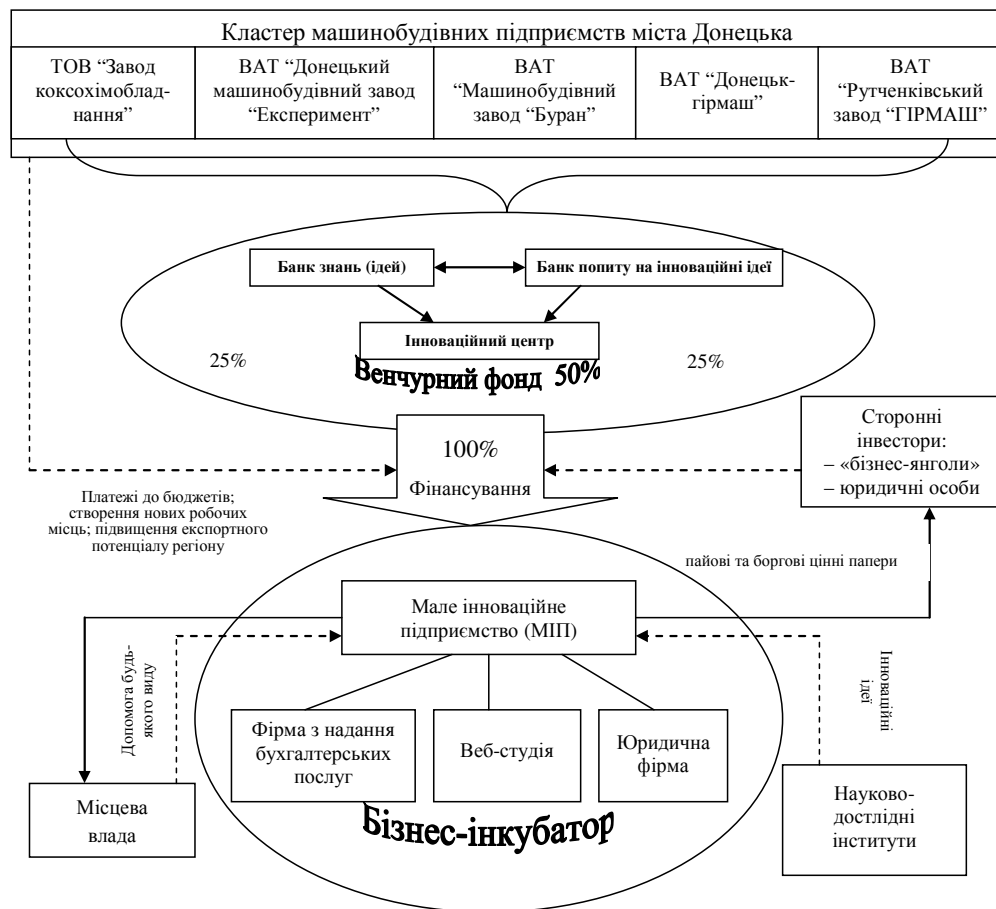


Рис. 3. Кластерна модель розвитку інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств на основі венчурного фінансування

Запропонований нами місцевий венчурний фонд має бути закритого типу і фінансувати проекти, які відбиратиме комісія з представників засновників фонду (підприємств машинобудівного комплексу м. Донецька). Для реалізації одного або кількох відібраних проектів і залучення інвестицій доцільно створювати малі інноваційні підприємства (МІП).

Кошти, за рахунок яких буде профінансовано проект, планується отримувати з трьох джерел:

- 1) 25% статутного фонду МІП вносить підприємство, що зацікавлене в результатах реалізації проекту й одночасно є співзасновником венчурного фонду;
- 2) 50% статутного фонду новостворюваного МІП вкладають інші підприємства-засновники венчурного фонду;

3) інші 25% статутного фонду новоствореного МІП фінансуються за рахунок сторонніх інвесторів, ними можуть бути приватні венчурні інвестори ("бізнес-янгіли") – працівники даних підприємств, обізнані в тому, чим будуть займатись

новостворені інноваційні підприємства, чи просто місцеві жителі, які мають вільні кошти, а також юридичні особи, що функціонують у географічній близькості з кластером машинобудівних підприємств. Привабливість вкладання коштів такими інвесторами забезпечується близьким розташуванням і можливістю контролю, відстеження діяльності підприємства, в яке вкладено кошти. Механізмом залучення таких інвесторів може бути своєрідний аукціон бізнес-пропозицій при венчурному фонді, який доцільно розмістити на його веб-порталі. Сторонні інвестори можуть вкладати кошти в МІП як шляхом прямого інвестування, отримуючи акції МІП і стаючи співінвестором, так і через купівлю боргових цінних паперів.

Розмір частки фонду в новоствореному малому інноваційному підприємстві може коригуватись залежно від суми коштів, які надходять з третього джерела, але завжди підприємству-співзасновнику венчурного фонду, зацікавленому в реалізації проекту і фонду має належати більше 50% статутного фонду МІП, з метою збереження контролю за підприємством.

Якщо сторонні інвестори не виявляють зацікавленості в участі у конкретному проекті протягом певного відрізка часу, то решту, 25% статутного фонду новоствореного інноваційного підприємства фінансує венчурний фонд, збільшуючи свою частку в статутному фонді до 75%.

Запропонована схема має переваги як для сторонніх інвесторів, так і для машинобудівних підприємств-учасників венчурного фонду:

- по-перше, стороннім інвесторам потрібно вкладати порівняно невелику суму капіталу – 25% статутного фонду МІП, тому що інші 75% вкладаються фондом і одним із підприємств-засновників (у випадку прямих інвестицій);
- по-друге, в разі успіху венчурної інвестиції, частка інвестора гарантовано викупляється тим підприємством-учасником кластера, яке є засновником інноваційного підприємства, що суттєво знижує ризики сторонніх інвесторів при виході з венчурної інвестиції, адже в умовах фінансової кризи доволі складно реалізувати свою частку невідомого підприємства на нерозвиненому фондовому ринку;
- по-третє, підприємство – одне із засновників венчурного фонду і засновник МІП на період науково-дослідних та конструкторських робіт і після його закінчення за пільговою ціною або безкоштовно може надати йому свої потужності для випробувань, тестувань, розробок та запуску “пробної партії” нових продуктів, що економить фінансові ресурси на придбання або оренду обладнання і дає змогу оцінити практичний вихід інновацій;
- по-четверте, новостворене мале інноваційне підприємство поміщається в бізнес-інкубатор, що значно зменшує ризики і витрати його діяльності і є обов’язковою умовою роботи кластерного механізму. Спеціалізація бізнес-інкубатора проявлятиметься в тому, що в ньому “вирощуватимуться” малі інноваційні підприємства з часткою венчурного фонду та фірми, призначені для підтримки діяльності МІП, розміщених у бізнес-інкубаторі. Інфраструктурними компонентами бізнес-інкубатора мають стати: веб-студія, що знаходитиметься в одному приміщенні з МІП і дозволить в режимі реального часу спілкуватись із замовниками, реалізовувати веб-проекти цих підприємств, створювати веб-сайти та форуми на вузькоспеціалізованих темах відповідно до напрямків досліджень МІП; фірма з надання бухгалтерських послуг; юридична фірма.

Важливим на цьому етапі є підключення до процесу збільшення інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств машинобудівної галузі місцевої влади. Така співпраця буде вигідна як для органів місцевого самоврядування, так і для підприємств машинобудування. Наприклад, місцева влада надає для МІП приміщення за пільговою орендну плату, а МІП у свою чергу забезпечує стійкий розвиток машино-

будівних підприємств регіону, що підвищить його експортний потенціал, забезпечить стабільну роботу значній частці населення, сприятиме наповненню місцевого і державного бюджетів.

Машинобудівні підприємства виступають у цій моделі головними зацікавленими суб'єктами і можуть бути одночасно як головними споживачами інновацій, започаткованих у результаті роботи кластера, так і постачальниками явних і неявних знань у кластерну модель. Так, ідея, що виникла у працівника підприємства – одного з учасників кластера може бути йому нецікавою, але корисною для інших сусідів по кластеру, і цілком може бути схвалена на розгляді венчурним фондом. На її основі може бути створено МІП, куди перейде працювати на певний час носій ідеї. Нарешті, підприємства кластера є джерелом фінансових ресурсів як для венчурного фонду, так і для МІП.

У свою чергу, венчурний фонд є центром кластерної моделі розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу машинобудівних підприємств м. Донецька і своєрідним подвійним локальним ринком, де взаємодіють попит і пропозиція, знання та фінансові ресурси, необхідні для перетворення знання в інновації. Так, венчурний фонд, з одного боку, акумулює інформацію щодо пропозиції знання, шляхом прийняття публічних заявок на ідеї, які автори пропонують до реалізації як інноваційні проекти, з належним обґрунтуванням з боку колективів, інженерних і наукових працівників, студентів, аспірантів та інших осіб, формуючи банк ідей (знань). Формування банку ідей здійснюватиметься за допомогою спеціального консультаційного пункту, де їхні автори можуть отримувати допомогу в належному оформленні для подання заявок на фінансування.

З іншого боку, кожне підприємство-засновник фонду створює комітет інноваційного розвитку за участі директора й головних фахівців, у якому з певною періодичністю формується список окремих досліджень, проблем технологічного і наукового характеру, вирішення яких бажане для підприємства, і подається до венчурного фонду, тобто формується база попиту на знання. Щоб запрацював механізм залучення явного неявного знання, необхідно створити при фонді постійну інтернет-конференцію представників підприємств, науковців і всіх учасників обміну знаннями, що сприятиме формуванню нових ідей і відповідатиме потребам машинобудівних підприємств.

Також при венчурному фонді рекомендується створити інноваційний центр – як неприбуткову організацію, яка б фінансувалась за його кошти і сприяла доведенню наукової ідеї до стадії реалізації. В інноваційному центрі ідеї авторів мають оцінюватись комісією венчурного фонду, мають створюватись умови для їхнього розвитку шляхом надання автору робочого місця, фінансування і доступу до наукових баз даних тощо. Після закінчення певного періоду (1 рік), якщо результати за даною програмою успішні й ідея готова до проведення науково-технічних робіт – створюється нове мале інноваційне підприємство, що діятиме в складі бізнес-інкубатора, а автор ідеї стає частиною колективу МІП.

Отже, побудована таким чином робота фонду венчурного фінансування інноваційних проектів, разом з інноваційним центром та бізнес-інкубатором перетворить його у дієвий локальний ринок ідей і фінансових ресурсів, що спрямовуватиме розвиток машинобудівних підприємств регіону на інноваційних шлях, забезпечуючи збільшення інноваційно-інвестиційного потенціалу кожного з них.

Позитивним ефектом від застосування такого фонду є насамперед зменшення фінансового тягаря та ризиків фінансування інноваційних проектів, тобто інноваційний розвиток, а не додатковий прибуток, тоді як сторонніх інвесторів цікавить саме додатковий прибуток. Обмеження на суто фінансову прибутковість вкладених коштів засновників, дасть змогу максимальну суму прибутків спрямувати на

виплату інвесторам, що автоматично збільшить привабливість фонду для інвестування в нього коштів з боку приватних інвесторів та юридичних осіб.

До переваг заснування такого фонду кластером машинобудівних підприємств також належать:

- автоматичне вирішення проблеми залучення початкових коштів для діяльності фонду;
- відбір для фінансування лише тих проектів, які цікаві цим машинобудівним підприємствам;
- автоматичне вирішення проблеми виходу з венчурного бізнесу як створеного венчурного фонду, так і приватних інвесторів, оскільки в разі успіху, частки в статутному фонді реалізуються тому підприємству машинобудівного кластера, під потреби якого створювалось це МІП;
- зменшення ризику недоведення інноваційної ідеї до кінцевого результату (технології та інноваційної продукції) для новостворюваних МІП шляхом надання потужностей для дослідних робіт і випробувань моделей підприємствами-засновниками венчурного фонду.

Також позитивним ефектом від застосування кластерної моделі розвитку інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств на основі венчурного фінансування є ефект синергії, що передбачає досягнення кращих результатів при поєднанні зусиль декількох суб'єктів господарювання, ніж при розвитку кожного з них окремо, із застосуванням власних сил.

Слід зазначити, що запропонована модель є надбудовою на комплекс заходів з підвищення інноваційно-інвестиційного потенціалу, здійснюваних кожним з підприємств кластера самостійно. А тому необхідно торкнутись заходів з управління інноваційним розвитком, яких має вживати кожне з підприємств кластера для отримання перерахованих вище позитивних ефектів.

Успіх інноваційної діяльності будь-якої виробничо-господарської системи залежить від правильно розробленої інноваційної стратегії, яка базується на інноваційно-інвестиційному потенціалі підприємства і відповідності його внутрішніх можливостей зовнішнім. Однак досвід зарубіжних підприємств практично всіх галузей виробництва свідчить про те, що успіх супроводжує ті підприємства, чії інноваційні стратегії спрямовані на активне використання їхнього внутрішнього потенціалу для зміни зовнішнього оточення, а не просто пристосування до нього. А тому сучасні інноваційні стратегії виробничо-господарських систем мають базуватися на пізнанні й розвитку їхнього внутрішнього потенціалу і прагненні так змінити своє зовнішнє оточення, щоб внутрішній потенціал отримав максимальне вираження, а також на своєчасному виявленні змін умов зовнішнього середовища і відповідного реагування на них.

Щоб розвивати свій інноваційно-інвестиційний потенціал і ефективно управляти інноваційним розвитком, кожна виробничо-господарська система має використовувати такі сучасні методи управління, як бенчмаркінг, інжиніринг та мерджер.

Метод бенчмаркінгу має застосовуватись при прийнятті стратегічних управлінських рішень і дає змогу вибрати оптимальний варіант у конкретних умовах з урахуванням досвіду роботи ринкових конкурентів і найбільш успішних підприємств суміжних галузей, специфіка діяльності яких є подібною.

Наступним методом є інжиніринг – комплекс робіт і послуг зі створення інноваційного проекту, що включає організацію, реалізацію, просування та дифузії інновацій. Інжиніринг передбачає такі дії:

- проведення попередніх досліджень ринку й відбір перспективного сегмента для нововведень;

- визначення цілей змін на ринку і завдань для створення інновацій;
- виконання техніко-економічного обґрунтування інноваційного проекту;
- розроблення рекомендацій зі створення інноваційного продукту або операції;
- визначення обсягу витрат усіх видів ресурсів, а також термінів виконання робіт за проектом та його економічної ефективності загалом. Взагалі завданням інжинірингу інновацій є одержання найкращого економічного ефекту від вкладення інвестицій в інноваційний проект і визначення перспективних напрямів інноваційної діяльності.

Мерджер – це поглинання, вертикальна інтеграція однієї фірми більш сильнішою компанією. Метою мерджеру є досягнення ефекту синергії, тобто коли загальний ефект перевищує суму ефектів, які можуть отримувати на ринку велике підприємство і мала фірма, коли працюють окремо. Цей ефект можна спостерігати при застосуванні кластерної моделі розвитку інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств, на основі створення венчурного фонду, коли об'єднуються ресурси кількох великих підприємств і створюються малі інноваційні.

Використання наведених вище методів забезпечить створення нових конкурентних переваг і посилення конкурентних позицій виробничо-господарських систем на зарубіжних і вітчизняних ринках, дасть змогу поєднати управлінський і виробничий досвід і забезпечить синергетичний ефект.

Також для розвитку інноваційного потенціалу необхідно забезпечити взаємозв'язок між відділами виробничо-господарської системи (рис. 4).

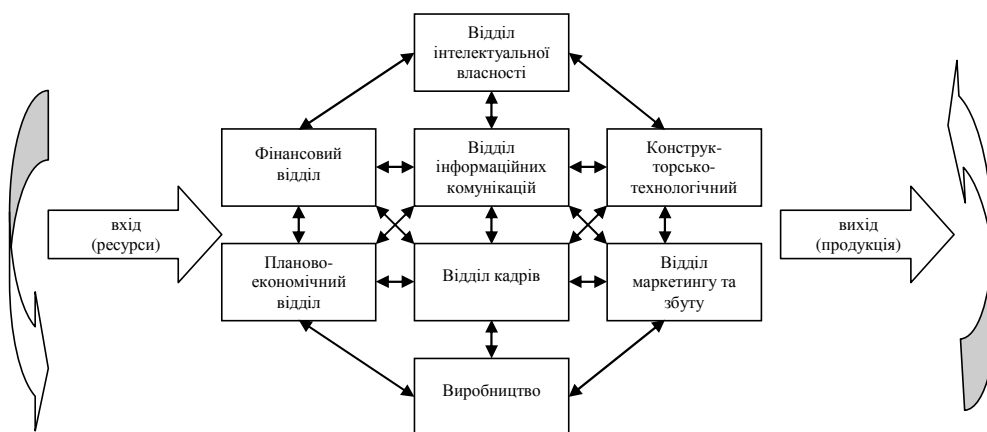


Рис. 4. Взаємозв'язок функціональних підрозділів виробничо-господарської системи в процесі управління інноваційним розвитком

Крім цього, для досягнення стратегічної мети виробничо-господарської системи та її інноваційного розвитку інноваційна стратегія повинна мати дифузійний характер і інтегруватися у всі стратегії виробничо-господарської системи, починаючи з корпоративної і завершуючи операційною. А з огляду на те, що інструментом реалізації корпоративної інноваційної стратегії виступають функціональні, необхідно встановлювати стратегічні цілі й стратегічні орієнтири для кожного функціонального відділу виробничо-господарської системи.

Також, враховуючи те, що інноваційна діяльність виробничо-господарської системи має розпочинатися з маркетингу, сучасні інноваційні стратегії мають будувати

тись також на засадах маркетингу. Маркетинг у цьому випадку буде розглядатись, як вид діяльності, спрямований на пошук нових сфер і способів використання потенціалу підприємства, розробленні на цій основі нових товарів і технологій та їхнє просування на ринку з метою задоволення потреб і запитів споживачів більш ефективним, ніж у конкурентів, способом, отримання за рахунок цього прибутку та забезпечення умов тривалого виживання й розвитку на ринку.

Основними напрямками перспективного розвитку досліджуваної проблеми є розробка інноваційних стратегій для стабільного розвитку й ефективності інноваційної діяльності виробно-господарських систем, а також формування механізму щодо забезпечення їхньої реалізації.

Література

1. Самігуліна Ю. Р. Дослідження стану та проблем розвитку інноваційної діяльності в Україні / Ю. Р. Самігуліна // *Економічний простір*. – 2009. – № 24. – С. 106–112.
2. Борейко В. І. Інновації як основа економічного зростання / В. І. Борейко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – № 9. – С. 42–48.
3. Борейко В. І. Інновації як основа економічного зростання / В. І. Борейко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – № 9. – С. 42–48.
4. Білюк А. В. Пріоритети державного податкового стимулювання інноваційної діяльності в Україні / А. В. Білюк // *Економіка та держава*. – 2009. – № 1. – С. 80–83.
5. Закон України “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)” // *Відомості Верховної Ради*. – 2001. – № 21.
6. Альмераї А. Проблеми венчурного інвестування в Україні / А. Альмераї // *Вісник КНТЕУ*. – 2009. – № 3. – С. 11–14.
7. Москвін С. О. Венчурні фонди інноваційного розвитку / С. О. Москвін // *Актуальні проблеми економіки*. – 2009. – № 2. – С. 89–95.
8. Сухорєбська О. Я. Ринок венчурних інститутів спільного інвестування в Україні: стан та перспективи розвитку / О. Я. Сухорєбська // *Науковий вісник НЛТУ України*. – 2010. – № 20.3. – С. 260–263.
9. Сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua/>
10. Ганушак-Єфіменко Л. М. Методи управління інноваційним розвитком підприємств / Л. М. Ганушак-Єфіменко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2010. – № 11. – С. 83–95.
11. Макаренко М. В. Шляхи фінансування інноваційної діяльності підприємств України / М. В. Макаренко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2010. – № 5. – С. 128–133.