

## СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ

В умовах ринкової економіки найбільш гостро стоїть проблема адаптації підприємств до змін ринкової кон'єктури. Як підтверджують дослідження, в ринковій економіці більш ефективні форми колективної, а не індивідуальної адаптації підприємств. Таке наукове ствердження, додатково підтверджує обґрунтованість рішення щодо формування стратегії інноваційного розвитку, яка передбачає створення особливого фінансового механізму, в основі якого буде покладено створення корпоративного венчурного підприємства, тобто використання підприємствами для подальшого інноваційного розвитку венчурного механізму фінансування.

Такий підхід передбачає створення такого стратегічного союзу, учасниками якого можуть бути не тільки малі підприємства, але і представники середнього і великого бізнесу, а також державні підприємства, які являють собою довгострокові партнерські угоди між різними ринковими структурами з метою підвищення конкурентоспроможності кожного з партнерів і нової організації в цілому. Головною перевагою таких утворень для промислових підприємств є засновані на синергетичному ефекті довготривалі взаємовигідні взаємодії суб'єктів різної розмірності, різних форм власності і господарювання, які дозволяють не тільки об'єднати елементи ресурсного потенціалу кожного з партнерів на основі взаємодоповнення (наприклад, нових технологій, кваліфікованих кадрів, об'єктів інтелектуальної власності, торгівельних мереж тощо), а й значно розширити додаткові джерела фінансування та збуту, диверсифікації підприємницьких ризиків. А це створює в перспективі додаткові можливості економічного зростання і розвитку нової господарської структури на основі більш ефективних комбінацій бізнесу і посилення сильних сторін кожного з партнерів на основі виведення нової конкурентоспроможної продукції на ринок.

Створення стратегічного союзу венчурного фінансування промислових підприємств передбачає наступні організаційні принципи свого існування:

1. Інвестиційний потенціал вкладається в венчурний фонд, який знаходиться під оперативним управлінням керівника венчурної компанії. Фонд, в свою чергу, набуває частки в компаніях на обмежений термін, зазвичай не більше ніж на 7-10 років, до тих пір, поки ринок не буде здатний повернути вкладений капітал з значним прибутком. Як правило, фонди інвестують зібрані кошти в досить велику кількість проектів (10-

20). Це є необхідною стратегією диверсифікації ризиків, оскільки значна частина проектів виявиться збитковою, але невелика частка профінансованих компаній зможе принести сотні і навіть тисячі відсотків прибутку.

2. Організаційно-правовою структурою, яку пропонується застосовувати для венчурного фонду підприємств є командитне товариство. Командитне (змішане) товариство об'єднує поряд із дійсними членами, які несуть повну (необмежену) відповідальність, учасників за принципом обмеженої відповідальності (тобто майнова відповідальність поширюється лише на внесок, зроблений учасником у капітал товариства). Лише дійсні члени товариства володіють правом голосу в таких підприємствах [1].

Найважливішою перевагою командитного товариства в порівнянні з іншими організаційно-правовими формами є його податкова прозорість, або відсутність «подвійного оподаткування», коли податки сплачуються лише самими партнерами при отриманні ними доходу, а саме партнерство податками не обкладається. Крім того, створення командитного товариства дозволяє визначити умови управління фондом, які можуть змінюватись в залежності від побажань усіх партнерів. Це дозволяє юридично закріпити правила управління таким чином, що кожна із сторін – інвестори і менеджери фонду – була зацікавлена в досягненні загальної кінцевої мети – отримання максимального прибутку на «Виході» і захисту від помилкових дій протилежної сторони.

3. Успіх стратегічного союзу венчурного фінансування багато в чому визначається розробкою місії, загальних стратегічних цілей і стратегій нової комбінації бізнесу, врахуванням взаємних інтересів партнерів і їх внесків у спільну справу, а також створенням координаційних механізмів, що дозволяє вчасно вирішувати внутрішні протиріччя і конфлікти. Все це вимагає системного менеджменту, який дозволяє мінімізувати витрати і максимізувати прибуток за рахунок компенсації слабких сторін кожного з партнерів і посилення переваг спільного бізнесу.

Системний менеджмент стратегічного союзу – це більш високий рівень корпоративного менеджменту, який охоплює юридично самостійні фірми і на основі комбінаторики визначає нову місію, розробляє нові стратегії розвитку нового бізнесу і формує необхідну для реалізації даних стратегій нову ринкову структуру.

Метою реалізації створення стратегічного союзу промислових підприємств визначено:

- підвищення доходності;
- послаблення позицій конкурентів на ринку товарів машинобудування в країні та за її межами;
- диверсифікація ризиків;
- «захоплення» територій ринку товарів машинобудування в країні та за її межами.

Проведемо дослідження етапів організаційної діяльності впровадження у дію стратегії венчурного фінансування підприємств.

На першому етапі передбачається прийняття рішень щодо розробки інноваційної венчурної програми на основі венчурного фінансування.

Венчурне фінансування – це довгострокові фінансові інвестиції з високим ступенем ризику в акції новостворюваних малих інноваційно-технологічних фірм, які орієнтовані на розробку і виробництво наукомістких продуктів, з метою отримання прибутку від приросту вартості вкладених коштів [2, с. 39]. Планування венчурного фінансування пропонується проводити на основі оцінки ефективності портфельного інвестування. Оптимальним інвестиційним портфелем вважається той, який у даних умовах дозволяє максимізувати очікувану дохідність і мінімізувати ризик [3].

На другому етапі стратегії венчурного фінансування передбачається проведення стратегічного аналізу інноваційного потенціалу підприємства, яке планується інвестувати, і для цього пропонується застосовувати метод оцінки структуризації інноваційного потенціалу та параметризації окремих його складових на підприємстві. Така оцінка створює підстави для аналізу стану управління розвитком інноваційного потенціалу через отримані дані з планування відповідних значень показників стану всіх цих складових та розробку способів досягнення синергетичної узгодженості їх зміни [4, с. 214].

Третій етап стратегії венчурного фінансування передбачає утворення стратегічного союзу на основі реалізації заходів прямого інвестування, які фактично були представлені в матеріалі принципів реалізації венчурного інвестування для промислових підприємств.

Четвертий етап передбачає розробку заходів реалізації венчурної програми, що має суто оперативну спрямованість на діяльність конкретного підприємства, яка діє на основі капіталу венчурних інвесторів або великої корпорації і в якості корпоративної венчурної компанії.

На цьому етапі фактично отримують кінцевий результат концентрації і капіталізації капіталу і виробництва, укрупнення розмірів господарюючих суб'єктів, створення нової організаційної структури, яка призведе до трансформації ринкових відносин у внутрішньо фірмові і по своїй суті є інтеграційними перетвореннями, що характеризується процесом інтеграції.

П'ятий етап реалізації стратегії венчурного фінансування проводиться на основі оцінки ефективності інтеграційного угруповання.

Експрес-аналіз ефективності функціонування конкретної інтегрованої структури на предмет практичної реалізації зазначених критеріїв може бути здійснено із застосуванням моделі бальних оцінок [5].

На шостому етапі реалізації венчурної стратегії фінансування промислових підприємств при умові створення стратегічного союзу

передбачається застосування внутрішнього механізму управління інноваційною діяльністю підприємств, що в подальшому передбачає перехід до процесу виробництва та продажу інноваційної продукції підприємств.

Отриманий результат в процесі виробництва інноваційної продукції на підприємствах оцінюється відповідно до фінансово-економічних показників господарської діяльності за поточний період, які складають базу для порівняльного аналізу економічної інформації протягом всього періоду венчурного інвестування. Так, для оцінки інноваційного результату пропонується використовувати поширену методику визначення економічної ефективності інноваційної діяльності підприємств в умовах ринку [6, с. 134-142].

Згідно з обраним методом при визначенні економічної ефективності нововведень на підприємствах можливо використовувати показник сумарного економічного ефекту, термін окупності, коефіцієнт ефективності.

Т а к и м ч и н о м отримані результати на протязі всіх етапів венчурного інвестування (від 1 до 10 років), дозволяє реалізувати сьомий етап моніторингу венчурної стратегії фінансування промислових підприємств і у разі негативних показників ввести корегування в угоді про створення стратегічного союзу або у протилежному випадку – розширити сферу діяльності за рахунок впровадження нових інноваційних проектів.

#### Література

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>.

2. Лапко, О.О. Венчурний капітал як джерело фінансування інноваційного розвитку економіки [Текст] / О.О. Лапко // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 3. – С. 25 – 42.

3. Петрук, О.М. Поняття та класифікація ризиків венчурного фінансування [Електронний ресурс] / О.М. Петрук, В.В. Перегуда // Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_gum/aprer/2009\\_5\\_1/32.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/aprer/2009_5_1/32.pdf).

4. Фірстова, О.Ю. Економічні плани як засіб збільшення інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств [Текст] / О.Ю. Фірстова // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 4, Т.2. – С. 210 – 217.

5. Авдонина, С.Г. Синергетический эффект кластерных образований и параметры его оценки [Електронний ресурс] / С.Г. Авдонина // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал, 2012. – № 1 (29). – Режим доступу: <http://region.mcnip.ru>.

6. Харів, П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів [Текст] / П.С. Харів // Монографія. – Тернопіль: «Економічна думка», 2003. – 326 с.