

УДК 336.64/.66:654.1 (045)

Апарова О.В., к.е.н., доц.,
Державний університет
телекомунікацій

ФОРМИ І ЗАСОБИ ІНВЕСТУВАННЯ В ІННОВАЦІЇ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

В статті досліджено і систематизовано залучені джерела інвестування інноваційної діяльності підприємств.

Ключові слова: інвестування, інноваційна діяльність, джерела фінансування, форфейтинг, лізинг, франчайзинг.

Постановка проблеми. В сучасному світі головна мета створення і функціонування кожного підприємства полягає у отриманні максимального прибутку через задоволення потреб споживачів відповідного сегмента ринку. Зважаючи на той факт, що поряд із ним на ринку функціонують й інші підприємницькі структури з аналогічним набором товарів чи послуг, створюючи конкуренцію, це змушує дбати про ефективність своєї діяльності, досягнення якої, в свою чергу, можливе лише за умови систематичних нововведень у виробничий процес (з метою вдосконалення продукції чи способу її виготовлення, надання нових властивостей чи зміни дизайну, експлуатаційних характеристик для формування вищої споживчої цінності, кращої привабливості для покупців).

У свою чергу, будь-яке нововведення потребує значних капіталовкладень, кошти для яких не кожне підприємство має в своєму розпорядженні. З цієї ситуації є два виходи: втрачати ринки збуту через неконкурентоспроможну продукцію або ж вирішувати проблему фінансового забезпечення інноваційної діяльності. Звідси випливає необхідність дослідження даної проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням інноваційного розвитку економіки, управління інноваціями, венчурного бізнесу і трансферу технологій присвячені праці як зарубіжних вчених (І. Бенкса, Х. Виссема, Е.Я. Волинець-Руссета, Б. Гейтса, В.Л. Гіл Чарльза, К. Кемпбелла, Н.Д. Кондратьєва, В.Г. Меденського, Ю. Морозова, Р.А. Фатхуддінова, Й. Шумпетера, О.Ю. Юданова та ін.), так і вітчизняних (Г.О. Андрощука, Ю.М. Бажала, В.М. Геєця, М.П. Денисенка, Г.М. Доброва, І.І. Лукінова, О.В. Марченко, О.Д. Святоцького, Г.М. Соловійова, М.І. Туган-Барановського, В.Г. Федоренка, М.В. Чорної та ін.).

Найменш дослідженим і недостатньо висвітленим залишається питання підтримання належного рівня інвестування інновацій підприємств за сучасних умов економічної нестабільності. Тому **метою статті** є дослідження і систематизація залучених джерел інвестування інноваційної діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу. Серед джерел фінансування інноваційних програм найчастіше використовуються власні джерела підприємств (якщо такі мають місце) та спостерігається стійка тенденція до зниження інвестицій за рахунок бюджетних засобів (особливо, з державного бюджету) [2]. В умовах економічної нестабільності та невизначеності, коли має місце спад виробництва, вітчизняні підприємства не можуть розраховувати на виділення з бюджетів значних асигнувань на інвестиційні програми. Крім того, реального нагромадження власних ресурсів підприємств також не відбувається.

Тому, за даних обставин інноваційним підприємствам слід звернути увагу на деякі форми і види залучених джерел інвестування інноваційної діяльності. До однієї з таких форм, яка має широке застосування у розвинених країнах, належить франчайзинг – це форма

співпраці між юридично та фінансово незалежними сторонами (компаніями та/або фізичними особами), в рамках якої одна сторона (франчайзер), що володіє успішним бізнесом, відомою торговою маркою, ноу-хау, комерційними таємницями, репутацією та іншими нематеріальними активами, дозволяє іншій стороні (франчайзі) користуватися цією системою на певних умовах.

Для цього сторони укладають угоду франчайзингу (в Україні - це договір комерційної концесії), умови якої є вигідними для обох сторін:

- для франчайзі відкриваються нові обрії, з'являється можливість почати нову справу, успішно випробувану досі франчайзером. Франчайзі одержує право використовувати відомий товарний знак, можливість мати усі вигоди від широкої рекламної діяльності франчайзера, технології ведення бізнесу, а також доступ до кредитних ресурсів, оскільки досить часто франчайзер може виступити гарантом кредитів;

- франчайзер має можливість розширити свій бізнес на нових ринках, наблизитися до споживача, звільняється від необхідності оперативного управління, оскільки основну відповідальність за успіх бізнесу несе франчайзі. Крім того, він зменшує ризик загибелі власного капіталу і навіть одержує додаткові доходи за рахунок виплат франчайзі.

Основні принципи співпраці за договором комерційної концесії такі:

- франчайзер є власником торговельної марки, ноу-хау, комерційного досвіду та ділової репутації, а також інших нематеріальних активів;

- франчайзер має перевірену та успішну бізнес-ідею;

- франчайзі керує справою під вивіскою франчайзера як незалежний підприємець, при цьому франчайзі може бути як юридичною особою, так і фізичною особою-підприємцем, а його заробітком є прибуток від діяльності;

- франчайзі є власником майна, що знаходиться в точці;

- франчайзі сплачує вартість франшизи (одноразово), а також періодичні відрахування за користування франшизою (безпосередньо у формі платежів або побічно в націнках на товар, що купуються у франчайзера);

- франчайзі часто не має можливості самостійно визначати ціни товарів або послуг у своїй точці;

- зазвичай франчайзі має можливість самостійно формувати асортимент у рамках, визначених франчайзером.

Торгові марки, мережі яких в Україні розвиваються за франчайзингом, це: Піца Челентано, Віденські Булочки, Форнетті, Наша Ряба, Сеть Магазинів Горящих Путьовок, УН МОМЕНТО, FitCurves, Експрес Манікюр, New-York-Street-Pizza, Mexx, MANGO, Nike, Bosch Service, Liqui Moly та ін.

29 грудня 2001 розпочала свою діяльність в Україні Асоціація роботодавців у галузі франчайзингу. Її завдання - представляти інтереси підприємців та їх операторів, які використовують франчайзингові угоди, на урядовому рівні, давати їм практичну допомогу при організації та просуванні на ринку. Асоціація займається розвитком ринку, організацією виставок, конференцій, семінарів, публікаціями та консультаційною підтримкою. Асоціація франчайзинга – це більш, як 2350 підприємств та 9,3 млрд. грн. оціночного обороту за 2013 рік.

У економічній та юридичній літературі поняття "лізинг" розглядається у двох аспектах:

- лізинг – це підприємницька діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна. Таке майно є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням із лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів;

- лізинг – це довгострокова оренда машин і обладнання, видача обладнання напрокат. Лізинг дозволяє промисловим, торговим, транспортним та іншим підприємствам (лізингоодержувачам) отримувати в комерційних банках і лізингових компаніях

(лізингодавців) за певну плату (лізингові платежі) в довгострокове користування широкий перелік основних засобів.

Лізинг буває двох видів — оперативний і фінансовий. Оперативний лізинг – це звичайна оренда майна за певні періодичні платежі і повернення його у визначений за договором строк. Фінансовий лізинг передбачає викуп обладнання в кінці терміну лізингового договору у власність лізингоодержувача. Цьому виду лізингу надається перевага тоді, коли підприємству потрібне переоснащення технічного потенціалу. Лізингова фірма при такій угоді забезпечує 100% фінансування, придбання обладнання. При фінансовому лізингу лізингоодержувач виплачує у лізинговій формі не орендну плату, а повну вартість майна у кредит. У випадку виявлення дефектів лізингових основних фондів, лізингова фірма повністю звільняється від претензії. Претензії за трьохсторонньою угодою стосуються постачальника.

Використовуючи лізинг як джерело залучення інвестицій, господарюючий суб'єкт має можливість отримати необхідне для нього обладнання (як правило, це дорогівартісні основні фонди) без мобілізації для цього власних або позикових коштів. Крім того, договором лізингу можна передбачити лізингові виплати не тільки у грошовій формі, а й у вигляді товарів чи послуг, виготовлених на отриманому обладнанні, або виплат з виторгу від продажу виготовленої продукції.

Основною і вагомою перевагою лізингу серед інших джерел інвестування є те, що підприємство, яке не має можливості придбати у власність дорогівартісне устаткування, не маючи на це коштів, на рівні з іншими суб'єктами ринку може здійснювати інноваційну діяльність, маючи для цього найсучаснішу техніку з лізингу. Як правило, практика використання лізингу в Україні поширена серед підприємств, яким для виготовлення своєї продукції необхідні дорогі машини чи устаткування (наприклад, лізинг використовують авіакомпанії лоу-костери).

Як різновид лізингу виділяють селенг– це двосторонній процес, який є специфічною формою зобов'язання, що регламентується угодою майнового найму і полягає в передачі власником своїх прав у користуванні та розпорядженні його майном селенг-компанії за визначену плату. При цьому власник залишається володарем переданого майна і може при першій вимозі повернути його. Селенг-компанія залучає і вільно використовує на свій розсуд майно та окремі майнові права громадян і суб'єктів господарювання. Майном можуть бути різні об'єкти права власності: гроші, цінні папери, запаси сировини та матеріалів, земельні ділянки, підприємства, будівлі, обладнання, продукти інтелектуальної праці і т. п.

За формою фінансування селенгова діяльність схожа на банківську діяльність, оскільки громадяни в найм здають, головним чином, гроші. Однак є різниця між позиченими грошима (кредит) і грошима, взятими в найм:

- при кредиті відбувається зміна прав власності, а при селенгу власник грошей, зданих у найм, не втрачає свого права на них;

- коли господарюючий суб'єкт, який отримав гроші від селенг-компанії, збанкрутує, то за законом про банкрутство із його власності спочатку повертається власником все те, що йому не належить (у тому числі і гроші, передані в найм), а інше майно продається на аукціоні та ділиться між кредиторами;

- при передачі грошей у найм податком обкладається тільки прибуток, отриманий від операції, а не вся сума, а при кредиті податок береться з усієї суми кредиту.

Оскільки селенг є ефективним інструментом фінансування різних сфер підприємництва в умовах ризику, в сучасних умовах для його розвитку відкриваються хороші перспективи, зокрема:

- скорочення обсягів ліквідних коштів з причини постійно виникаючих труднощів на грошовому ринку;

- загострення конкуренції, що потребує оптимізації вкладення капіталу;

- зменшення прибутку господарюючих суб'єктів, що обмежує їх можливість вкласти достатню суму коштів у розвиток нової технології та розширення виробництва.

Не дивлячись на те, що селенг може здійснюватися будь-якими торгово-промисловими підприємствами (як побічна операція), економічно доцільно створювати селенг-компанії.

Факторинг – це придбання права на стягнення боргів, на перепродаж товарів і послуг з подальшим отриманням платежів по них. При цьому мова йде, як правило, про короткострокові вимоги. Іншими словами, факторинг є різновидом посередницької діяльності, при якій фірма-посередник (факторингова компанія) за певну плату одержує від підприємства право стягувати і зараховувати на його рахунок належні йому від покупців суми грошей (право інкасувати дебіторську заборгованість). Оскільки ця операція полягає у викупі факторинговою компанією дебіторської заборгованості за товари або послуги, ця форма кредитування використовується зазвичай в торговельній діяльності.

Форфейтинг – як і факторинг, є операцією з продажу дебіторської заборгованості. Однак існують і помітні відмінності між цими операціями. Суть операції форфейтингу полягає у тому що продавець, надаючи відстрочку по платежах, може вимагати від покупця виписати боргову розписку (вексель). За векселем продавець отримує безперечне право отримання платежу за векселем при настанні терміну виконання зобов'язання. Для зменшення ризику продавець може вимагати гарантій третьої особи виконання зобов'язань за векселем. Гарантія третьої особи на векселі називається авалем, а вексель — авальованим. Вексель можна в будь-який момент продати третій особі (форфейтеру) надписавши його. Покупець векселя бере на себе весь ризик неплатежу і не може заявити претензії попередньому власнику. Тобто це операція з купівлі боргу.

Порівняльна характеристика факторинга і форфейтинга представлена в табл.1 [4].

Доцільність використання того чи іншого методу визначається метою, якої бажає кредитор (продавець, експортер):

- факторингове обслуговування доцільно застосовувати малим і середнім підприємствам, які традиційно відчують фінансові труднощі через несвоєчасне погашення дебіторами та обмеженість доступних для них джерел кредитування. Цей метод доповнюється елементами бухгалтерського, інформаційного, рекламного, збутового, юридичного, страхового та іншого обслуговування кредитора (клієнта), що дає можливість клієнтам зосередитися на виробництві та економити на витратах з оплати праці;

- форфейтингове обслуговування є доцільним для великих підприємств, які мають на меті акумуляцію грошових коштів для реалізації довгострокових і дорогих проектів.

Дані операції дозволяють підприємствам укладати договори, які значно перевищують їх фінансові можливості.

Окрім вищезазначених форм, хотілося б зупинитися ще на такому джерелі залучення інвестиційних ресурсів, як кошти, отримані від операцій з цінними паперами підприємства. Для акціонерних товариств – це оптимальний шлях швидкого накопичення коштів, диверсифікуючи джерела інвестування. Мається на увазі, що підприємство може збільшити обсяг інвестицій для розширення бізнесу шляхом:

- додаткової емісії цінних паперів. Однак, як свідчить вітчизняна практика, населення не звикло вкладати кошти в цінні папери, а зберігає їх найчастіше у валюті, рідше – на банківських рахунках, хоча резерви отримання саме з цього джерела інвестицій величезні: за даними експертних оцінок, на руках у населення України є близько 100 млрд. грн. При цьому значна частина населення економічно розвинених країн володіє акціями;

- виходу з уже існуючим обсягом цінних паперів на вторинний ринок. Тут мається на увазі, що на вторинному ринку цінних паперів за умови ефективного функціонування підприємства можна отримати додаткову вигоду від зростання курсу акцій.

Якщо підприємство не являється акціонерним товариством, для нього джерелом залучення інвестицій може стати розширення статутного фонду за рахунок додаткових внесків. Як правило, цим способом користуються для залучення іноземних інвестицій (шляхом створення спільного підприємства). Як наслідок, одержувач інвестицій повинен

поступитися часткою своїх повноважень в управлінні підприємством на користь нових інвесторів.

Ще один шлях додаткового інвестування – інтеграція підприємств – означає, що підприємства задля досягнення спільної мети або на взаємовигідних умовах можуть об'єднуватись і отримувати додаткові ресурси та обмінюватися досвідом для реалізації інноваційної діяльності.

Крім того, підприємства-інноватори можуть також отримати гранти від вітчизняних та міжнародних фондів. До таких установ відносять наукові фонди та організації-донори.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика факторинга і форфейтинга

Критерій порівняння	Факторинг	Форфейтинг
Об'єкт операції	Переважно, рахунок-фактура	Переважно, вексель (простий або перевідний)
Строк кредитування	Короткострокове кредитування (до 180 днів)	Середньо- та довгострокове кредитування (від 180 днів до 10 років)
Сума кредиту	Обмежена можливостями фактора	Може бути досить високою внаслідок можливості синдикації
Капітал	Фактор авансує оборотний капітал кредитора 70-90% суми боргу. Решта 10-30% надходять на рахунок кредитора тільки після погашення боргу покупцем продукції за вирахуванням комісії та відсотків	Форфейтер виплачує суму боргу повністю за вирахуванням дисконту
Ризики	Фактор може залишити за собою право регресу до експортера або відмовитися від цього права, але навіть у цьому випадку при експорті товарів політичні та валютні ризики несе експортер	Форфейтер несе всі ризики несплати боргу, включаючи політичні та валютні ризики при експорті товарів
Супровід та підтримка	Операція може бути доповнена елементами бухгалтерського, інформаційного, рекламного, збутового, юридичного, страхового та іншого обслуговування кредитора (клієнта)	Не передбачає будь-якого додаткового обслуговування
Наявність вторинного ринку	Можливість перепродажу факторингового активу фактором не передбачена	Передбачається можливість перепродажу форфейтером форфейтингового активу на вторинному ринку
Гарантії	Не потрібні гарантії від третьої особи	Вимагається гарантія третьої особи або аваль
Умови кредитування	Передбачає кредитування під вже існуючу грошову вимогу, або під вимогу, яка виникне в майбутньому, але чітко визначену в договорі купівлі-продажу	Можливе кредитування в обмін на фінансовий вексель, випущений з метою акумуляції коштів для реалізації інших цілей, не обмежених торговим договором

Науковий фонд – організація, яка здійснює підтримку дослідницьких проектів, спрямованих на розвиток науки. Суб'єктами отримання допомоги від таких фондів можуть стати вчені, науковці, науково-дослідні інститути, наукові організації, науково-дослідні відділи підприємств і т.п.

В Україні здійснюють свою діяльність як вітчизняні фонди (серед яких – Державний фонд фундаментальних досліджень), так і міжнародні фонди (зокрема, Європейський науковий фонд, Національні наукові фонди різних країн, Наукові фонди з окремих сфер діяльності – Російський фонд гуманітарних наук, Казахстанський фонд інформатизації суспільно-гуманітарних наук та ін.).

Крім того, в Україні надають фінансову підтримку чимало організацій-грантодавців, які надають безоплатну субсидію підприємствам та фізичним особам в грошовій та натуральній формі на проведення наукових та інших досліджень, дослідно-конструкторських робіт, на навчання, лікування та інші цілі з подальшим звітом про їх використання.

До найбільш відомих донорів, які надають гранти на вдосконалення, модернізацію та перехід до інноваційної концепції діяльності, відносяться наступні.

Фонд "Євразія" сприяє розвитку демократії і приватного підприємництва в 12 країнах: Вірменія, Азербайджан, Білорусь, Грузія, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Росія, Таджикистан, Туркменістан, Україна і Узбекистан. Програми Фонду спрямовані на формування нового способу мислення і дій, здатних принести величезну соціальну і економічну користь, як окремим особам, так і суспільству в цілому [5].

Головним інструментом Фонду в досягненні цих цілей слугує програма надання невеликих грантів, яка дозволяє швидко і гнучко реагувати на потреби організацій. В даний час серед проектів Фонду – програма позик для малого бізнесу, проект з економічної освіти та досліджень, а також ініціатива підтримки незалежних засобів масової інформації.

Фонд "Євразія" – приватно керована установа, основне фінансування якого здійснюється Агентством США з міжнародного розвитку (USAID) з додатковою підтримкою з інших джерел (урядів, фондів, корпорацій і приватних осіб). Через мережі своїх представництв Фонд щорічно присуджує близько 1000 грантів на суму більше ніж 20 млн. дол. США.

Фонд "Східна Європа" (ФСЄ) – благодійна неприбуткова українська організація, що розпочала свою роботу у 2008 році. ФСЄ успішно продовжує роботу свого засновника – Фонду "Євразія", що за 15 років роботи інвестував у проекти в Україні понад 44 млн. дол. США, підтримуючи місцеві ініціативи, спрямовані на розвиток громадянського суспільства, сприяння економічному зростанню та ефективному управлінню. Фонд надає гранти за такими напрямками: місцевий соціальний та економічний розвиток, ефективне управління та громадянське суспільство, енергоефективність та екологія [6].

Міжнародний фонд "Відродження" – одна з найбільших благодійних фондів в Україні. Фонд засновано фінансистом і філантропом Джорджем Соросом. Місія Фонду полягає у розвитку відкритого суспільства в Україні на основі демократичних цінностей [1].

Серед основних досягнень Фонду – запровадження зовнішнього незалежного оцінювання, сприяння першим професійним об'єднанням журналістів в Україні, руху проти цензури у ЗМІ та розвитку журналістських розслідувань, підтримка становлення незалежного екзит-полу, який став дієвим засобом громадського контролю за результатами виборів.

Міжнародний фонд "Відродження" оголошує конкурси згідно зі своїми пріоритетами, однак суспільно значущі проекти можуть претендувати на підтримку поза оголошеними конкурсами. Він розподіляє гранти між організаціями, які працюють на розвиток суспільства, та надає підтримку в організації суспільних обговорень, проведенні конференцій, семінарів, публікації інформаційних матеріалів та ін.

Агентство США з міжнародного розвитку (USAID) – це незалежне агентство федерального уряду США, яке відповідає за невійськову допомогу США іншим країнам. Основні напрями роботи Агентства включають в себе підтримку торгівлі, сільського

господарства, економічного зростання, охорони здоров'я, екстрену гуманітарну допомогу, сприяння у запобіганні конфліктам та підтримку демократії в більш ніж 100 країнах світу [1].

В Україні, Білорусі та Молдові діє з 1992 року. Головною метою агентства є допомога цим країнам під час переходу до демократії та ринкової економіки. Незважаючи на унікальність проблем розвитку цих країн, програми Місії Агенства зосереджені на таких напрямках, як демократизація сфер управління, економічний розвиток та соціальна допомога.

В Україні Агенство проводить свою діяльність в таких сферах: економічне зростання; розвиток інфраструктури, створення сприятливого клімату для підприємницької діяльності, місцеве самоуправління, кредитування та інвестування бізнесу; демократія та самоуправління; охорона здоров'я; соціальний сектор.

Висновки. Серед розглянутих форм і засобів інвестування інновацій важко визначити ідеальний засіб фінансування, оскільки ситуація, за якої якомусь варіанту були б одночасно властиві і максимальна результативність, і мінімальний ризик, практично неможлива. Кожне із розглянутих джерел інвестування має свої особливості, позитивні та негативні риси, свої сфери застосування. Тому керівництву підприємств-інноваторів необхідно приймати компромісні рішення, обираючи оптимальний для себе варіант, виходячи з можливостей підприємства, його потреб у інвестиціях та величини припустимого ризику по ним.

Література

1. Агентство США з міжнародного розвитку: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrainian.ukraine.usembassy.gov/uk/programs-grants.html>
2. Апарова О.В. Формування портфеля інвестицій для забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних телекомунікаційних підприємств / О.В. Апарова, Ж.В. Кудрицька // Економіка. Менеджмент. Бізнес. - 2014. - 2(10). - С. 72-77.
3. Марченко О.В. Визначення необхідних і достатніх умов для інноваційного розвитку підприємства / О. В. Марченко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №6. – С.157-162.
4. Указ Президента "Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії" від 19.02.1994 №55/94, зі змін. та доп.
5. Факторинг і форфейтинг: у чому різниця?: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bankografo.com/factoring-i-forfeiting-u-chomu-riznitsya.html>
6. Фонд "Євразія": [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ec.kharkiv.edu/eurasia_fund.html
7. Чорна М.В., Глухова С.В. Формування ефективної інвестиційної політики підприємства: монографія. – Харків: ФО-П Шейніна О.В., 2010. – 210с.

Апарова Оксана Владимировна. Формы и средства инвестирования в инновации в условиях экономической нестабильности. В статье исследованы и систематизированы привлеченные источники инвестирования инновационной деятельности предприятий.

Ключевые слова: инвестирование, инновационная деятельность, источники финансирования, форфейтинг, лизинг, франчайзинг.

Aparova Oksana. Forms and means of investment in innovation in the context of economic instability. The article researched and systematized attracted investment sources of innovation activities of enterprises.

Keywords: investment, innovation, sources of financing, forfeiting, leasing, franchising.