Стеценко П. Г., Шамина Л. К.

ВЫБОР ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2007/4/65.html

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

Альманах современной науки и образования

Тамбов: Грамота, 2007. № 4 (4). С. 174-176. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/1.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2007/4/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: almanac@gramota.net

на 1457,8 тыс. руб. или на 17,49%. Это значит, что в данном хозяйстве имеются резервы по увеличению денежной выручки за реализованное зерно.

Основным фактором, влияющим на денежную выручку, является цена единицы реализованного зерна.

В целях более детального изучения динамики цены единицы реализованного зерна и выявлении тенденции нами было проведено выравнивание ряда динамики.

Получили выработный ряд цены, который говорит о её систематическом росте с годовым увеличением на 40,03 рубля.

Далее мы рассчитали прогнозируемые значения цены 1 ц. реализованного зерна в ЗАО «Землянское» по уравнениям аналитического выравнивания.

Уравнение параболы наиболее точно описывает сложившуюся тенденцию развития цены. Прогноз на 2008 год по данной функции составил 490,279 руб. Однако при бизнес-планировании предприятию целесообразнее ориентироваться на уравнение экспоненты, так как прогноз на 2008 год по данному уравнению составил 886,231 руб.

Далее нами был проведен индексный анализ прибыли и рентабельности. Мы выявили, что затраты по реализации зерна находятся под влиянием 3-х факторов: средняя себестоимость 1 ц. зерна в отдельных хозяйствах районов; количество реализованного зерна; структура реализованного зерна

Проанализировав эти факторы, мы получили, что затраты на реализацию зерна в 2005 году увеличились на 144,89 % или 2455 тыс.руб. за счет повышения средней себестоимости зерна в анализируемых хозяйствах районов; а также увеличились на 36,98 % или 507 тыс.руб. за счет увеличения количества реализованного зерна в 2005 году. А за счет улучшения структуры реализованного зерна в 2005 году затраты на реализацию уменьшились на 9,37 % или 179 тыс. руб.

В каждом хозяйстве анализируемых районов должны быть найдены резервы снижения средней себестоимости 1 ц. зерна, что приведет к улучшению финансового состояния хозяйств.

Далее, используя метод аналитической группировки, мы пришли к выводу, что: урожайность зерна – один из основных показателей, влияющих на цену 1 ц. реализованного зерна. Следует отметить, что рост урожайности зерна на прямую влияет на уровень рентабельности. Таким образом, хозяйства входящие в 3-ю группу нашей группировки являются наиболее эффективными по производству зерна. Производственные затраты на 1 га посева в этой группе наименьшие и составили 3803 руб., себестоимость 1 ц. зерна также наименьшая и составила 210 руб., отсюда и вытекает наибольший уровень рентабельности.(27,7%)

И, наконец, нами была построена многофакторная ЭММ среднего уровня рентабельности. Мы выявили, что наиболее существенное влияние на рентабельность оказали такие факторы как трудоемкость 1 ц. зерна, уровень интенсификации, уровень специализации и трудообеспеченность.

Далее рассчитали резервы увеличения среднего уровня рентабельности и денежной выручки от реализации зерна.

Были рассчитаны резервы увеличения денежной выручки от реализации зерна по хозяйствам исследуемых районов Воронежской области. Вывод ясен, если отстающие хозяйства доведут фактический уровень рентабельности до теоретического, то денежная выручка за реализованное зерно увеличится на 4625,86 тыс. руб. Чтобы достичь этого уровня необходимо улучшить качество посевного материала, проводить посевы в агротехнические сроки, а также повышать производительность.

Нами представлено многообразие мер по повышению эффективности производства и реализации зерна: расширение посевов наиболее ценных и урожайных зерновых культур; внесение удобрений; должны использоваться средства защиты растений и высокопродуктивный и качественный посевной материал; обеспечения сельского хозяйства уборочной техникой; требуется техническое перевооружение зернохранилищ; реконструкцию имеющихся и строительство новых зерноперерабатывающих предприятий; подготовка высококвалифицированных работников; создание в Воронежской области резервного зернового фонда. Резервный фонд должен состоять из двух частей. Первая часть (стабилизационный фонд) должна быть направлена на компенсацию потерь урожая по различным, объективным причинам; вторая часть (интервенционный фонд) - на регулирование рыночных цен на зерно.

Все предложенные нами меры помогут повысить эффективность производства зерна в хозяйствах Семилукского и Бутурлиновского районов Воронежской области.

ВЫБОР ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Стеценко П. Г., Шамина Л. К.

Санкт-Петербургский государственный университет низкотемпературных и пищевых технологий

Безусловно, сегодня инновационная деятельность является важнейшим элементом конкурентоспособности любого предприятия. Поэтому в России в последние годы все настойчивее предпринимаются попытки ее активизации. Однако очень часто инновационно активное предприятие сталкивается с проблемами финансирования, поэтому вопрос поиска и выбора источника финансирования является крайне важным и актуальным.

На выбор источника финансирования инновационной деятельности на предприятии влияют следующие основные факторы:

1. объем собственных средств (достаточность);
2. стадия развития предприятия (крупное надежное предприятие или молодая инновационная высокорисковая компания);
3. организационно-правовая форма (в частности, является ли предприятие акционерным обществом);
4. цель (финансовая устойчивость или максимизация отдачи (прибыли) на вложенный капитал);
5. способ приобретения необходимого имущества (имущество необходимо только на реализацию данного конкретного проекта и его выгоднее взять в аренду (лизинг) либо оно понадобится предприятию и в дальнейшем и его лучше купить);
6. риск потери контроля над управлением компанией (допустим или нет).

На основе этих факторов можно составить алгоритм выбора источника (рис. 1).

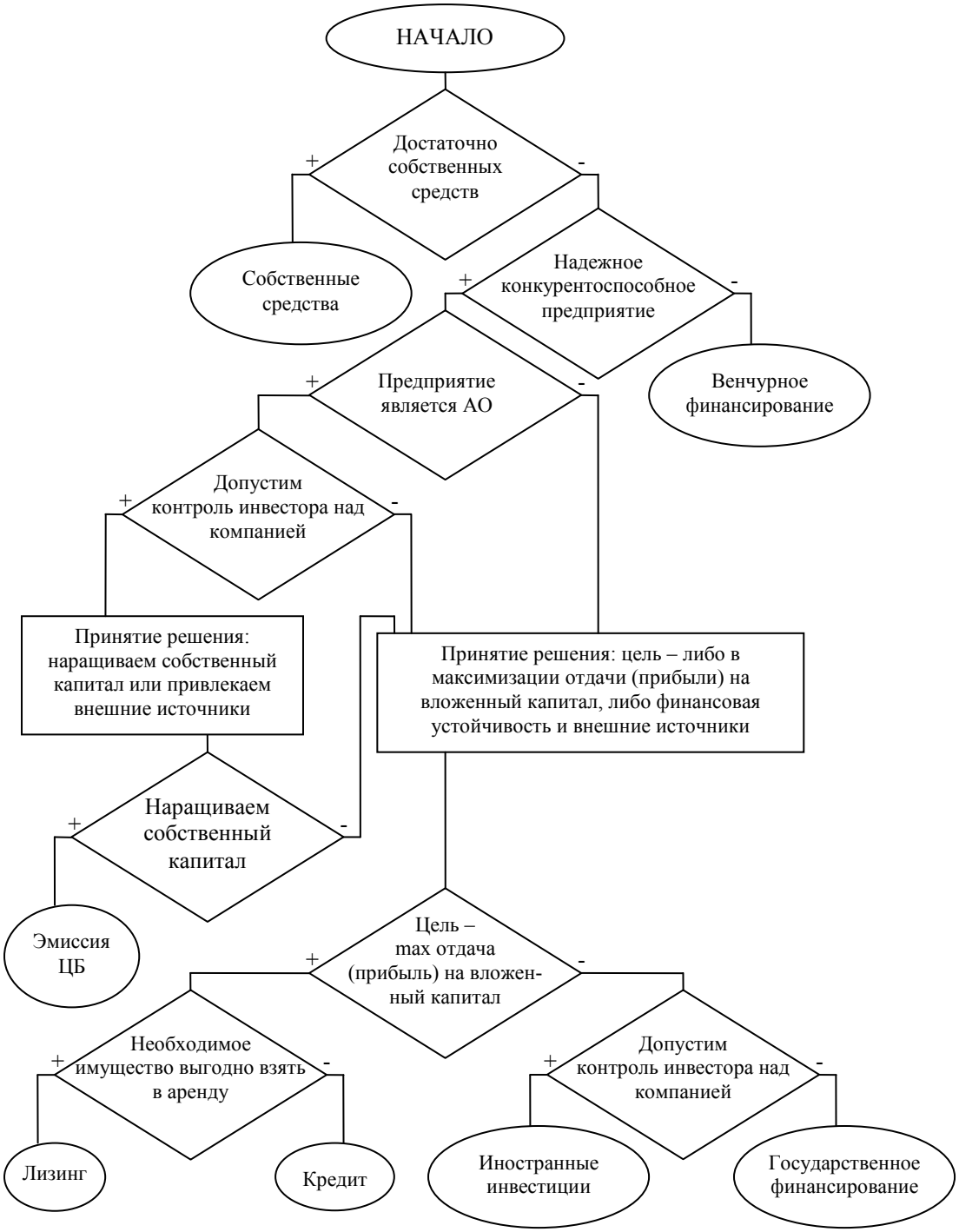

Рис. 1. Алгоритм выбора источника финансирования инновационной деятельности на предприятии

Первым этапом процесса выбора источника финансирования инновационной деятельности на предприятии является определение необходимого размера средств, а также выяснения, имеется ли такой объем собственных средств на предприятии.

На сегодняшний день в России собственных средств, как правило, у предприятий не хватает, поэтому практически всегда средства привлекаются через рынок ценных бумаг либо из внешних источников.

Следующим этапом является определение возможных источников финансирования с точки зрения их доступности для крупных предприятий и молодых компаний. Известно, что стартаповые компании и проекты являются высокорисковыми по своей сути, поэтому у них часто возникают трудности с поиском инвестора. Для таких компаний выходом является поиск такого инвестора, который согласен идти на такой риск, т.е. венчурного инвестора.

Если же компания крупная, которая существует на рынке длительное время и уже зарекомендовала себя как надежного кредитора и партнера, у нее есть возможность выбора более традиционного источника, такого как кредит или эмиссия ценных бумаг. Для таких сильных компаний при выборе источника финансирования необходимо прежде всего решить, наращивать ли собственный капитал (выпуская ценные бумаги) или привлекать заемный.

Однако, безусловно, привлечение ресурсов через рынок ценных бумаг доступно только предприятиям, имеющим организационно-правовую форму акционерного общества. Если фирма имеет форму, отличную от АО, ей необходимо искать другие источники финансирования.

При решении выпускать ценные бумаги следует учитывать, что в данном случае имеется большой риск утраты контроля над управлением компанией. Поэтому на данном этапе выбора источника финансирования необходимо сопоставить риск утраты контроля над компанией и положительный эффект, который может быть достигнут при привлечении средств таким образом. Если такой риск нежелателен, привлечение средств посредством выпуска ценных бумаг предприятию не подходит.

Каждая из форм финансирования по-разному влияет на отдачу (прибыль) на вложенный капитал и показатели финансовой устойчивости предприятия. Поэтому следующим шагом при принятии решения о выборе источника финансирования будет выделение главной цели: либо предприятие будет стремиться к максимизации отдачи на инвестированный капитал, либо к максимальному сохранению и преумножению финансовой устойчивости.

По моему мнению, наиболее выгодным источником финансирования с точки зрения максимизации отдачи на вложенные средства является кредит (а также лизинг как форма привлечения средств, имеющая черты кредита).

Как уже было сказано выше, лизинг является особой формой привлечения финансовых ресурсов, которая имеет черты кредита, поскольку он предоставляется на началах платности, срочности, возвратности, как и кредит. Но крайне важным отличием лизинга от кредита является то, что заключая лизинговый контракт, лизингополучатель не покупает необходимое ему для реализации инновационного проекта имущество, а берет его в аренду, с последующей возможность выкупить его после окончания срока договора по остаточной стоимости. Таким образом, если это имущество предприятию необходимо только для данного проекта, а затем эта необходимость отпадет, ему выгоднее заключить договор лизинга.

Поэтому следующий шаг выбора источника финансирования заключается в принятии решения, необходимо ли имущество только на реализацию данного конкретного проекта и его выгоднее взять в аренду (лизинг) либо оно понадобится предприятию и в дальнейшем и его лучше купить.

Как уже говорилось выше, при выборе источника финансирования инновационной деятельности следует учитывать, что некоторые источники подразумевают и несут в себе риск потери контроля над управлением компанией. Это характерно, в частности, при привлечении иностранного инвестора, поскольку в данном случае инвестор берет управление компанией в свои руки. Причем такие инвесторы-владельцы при управлении компанией руководствуются, прежде всего, своими интересами, которые часто не совпадают с интересами реципиента. Это может привести к массовым увольнениям рабочих, нанесению ущерба экологии и т.д. и в самом худшем случае - к потере контроля над компанией и даже к поглощению ее другой фирмой.

Поэтому при выборе источника финансирования необходимо сопоставить риск утраты контроля над компанией и положительный эффект, который может быть достигнут при привлечении средств таким образом. Если такой риск нежелателен, возможно привлечь к финансированию государство.

Вообще что касается финансирования за счет средств государственного бюджета, то можно сказать, что участие в этом процессе государства эффективно как соинвестора и гаранта. Поскольку инновационная деятельность по своей сути является высокорисковой, то, как свидетельствует мировой опыт, государство может существенно снизить эти риски, в частности, за счет предоставления частным инвесторам определенных гарантий на ранних стадиях инновационного процесса, а также на основе прямого долевого участия в осуществлении проектов.

Таким образом, данный алгоритм является практически применимой схемой выбора источника финансирования инновационной деятельности на предприятия, позволяющей предприятию сориентироваться и выбрать источник, удовлетворяющий его потребностям и условиям функционирования.