

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПРОМИСЛОВОГО РЕГІОНУ

У нинішніх кризових економічних умовах для підтримки функціонування вітчизняних підприємств промисловості регіону необхідний новий механізм залучення інвесторів. Питання вдосконалення економічного механізму створення і функціонування регіональної фінансово-інвестиційної інфраструктури відіграє найважливіше значення для підвищення інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств і територій в умовах нестачі інвестиційних ресурсів і фінансової кризи.

Необхідність дослідження питань, пов'язаних із розвитком фінансово-інвестиційної інфраструктури промислового регіону, обумовлюється низькою активністю та ефективністю інвестиційних процесів. Основні причини даної проблеми: відсутність ефективних механізмів залучення інвестиційних і фінансових ресурсів підприємствами й органами місцевого самоврядування; недостатня участь регіональних інвестиційних і фінансових інститутів в інвестуванні економіки; низький якісний рівень здійснення інвестиційних процесів у регіонах та ін. Інституційне забезпечення розвитку фінансово-інвестиційної інфраструктури промислового регіону має охоплювати повний інвестиційний інноваційний цикл, сприяючи розвитку кожної з його ланок. Державна підтримка інвестиційного розвитку має фокусуватися на сприянні здійсненню наукових досліджень та розробок; створенні ефективної системи трансферу технологій з метою їх комерціалізації та налагодження промислового виробництва інноваційної продукції; здійсненні організаційної та фінансової підтримки інноваційних підприємств; створенні ефективної системи контролю за інноваційною діяльністю та коригування інноваційної політики.

Різним аспектам розвитку фінансово-інвестиційної інфраструктури регіону присвячено багато праць як вітчизняних, так і

зарубіжних учених. Зокрема, у працях О. Голевої [21] розглядаються питання розвитку фінансово-інвестиційної інфраструктури. Проблемам розвитку інфраструктури старопромислових регіонів присвячено праці І. Хаджинова [25]. Питання розвитку регіональної інноваційної інфраструктури та недоліки її формування на регіональному рівні розглядаються у працях О. Соколюк та А. Вдовічена [26]. Проблемам формування інвестиційно-фінансової інфраструктури окремих галузей економіки присвячено праці М. Іванова [1]. Окремо авторами розглядаються питання інвестиційної привабливості регіонів, зокрема К. Плешковим [22], Ю. Воробйовим [24].

У роботі [20] у рамках розгляду більш широких проблем частково приділяється увага розгляду питань, пов'язаних зі стимулюванням інвестиційної та інноваційної діяльності, фінансово-регуляторним режимом стимулювання інноваційного підприємництва.

Однак багато аспектів формування та розвитку фінансово-інвестиційної інфраструктури не охоплені науковими дослідженнями, що призводить до однобічного висвітлення та вирішення проблем.

Питанням інституційного забезпечення розвитку економіки в цілому присвячено низку досліджень вітчизняних і зарубіжних учених. Зокрема, дослідженню теоретичних питань інституціоналізму присвячені праці зарубіжних авторів Д. Норта, Е. Фуруботна, Р. Ріхтера, Е. Остром, В. Каспера, Дж. Кемпбелла [3-7].

Російські та вітчизняні вчені, такі як Р. Нурсєв [10], Т. Гайдай [8], І. Розмаїнський [14], В. Дементьєв [9], у своїх працях багато уваги приділяють узагальненню наявних течій в інституційній теорії для створення єдиної теоретичної бази інституціоналізму.

Отримані ними наукові, методологічні та практичні результати свідчать, що в дослідженнях розглядалися різні варіанти стратегій розвитку регіональних фінансових, інвестиційних ринків, проблеми вдосконалення інвестиційного механізму та інвестиційної інфраструктури, розвитку інвестиційної привабливості території. Водночас питання, що стосуються інституційного забезпечен-

ня розвитку фінансово-інвестиційної інфраструктури промислових регіонів, є недостатньо висвітленими.

Метою даної статті є виявлення підходів до формування фінансово-інвестиційної інфраструктури промислового регіону шляхом розробки інституційного забезпечення та мінімізації трансакційних витрат.

Історично склалося, що нормальне функціонування будь-якої ринкової системи, її рівновага і динамічні зміни залежать від діяльності ринкових інститутів, які виконують специфічні функції, таких як інфраструктура ринкової економіки, яка є обов'язковим елементом будь-якої економічної системи. Тому інфраструктуру можна розглядати як ключовий інструмент для відродження і зміцнення промислового регіону особливо у кризових умовах.

Розвиток фінансово-інвестиційної інфраструктури – це безперервний процес удосконалення взаємовідносин та взаємодії між учасниками промислового регіону, який забезпечує збалансований розвиток і прогрес економіки, і якісне поліпшення соціального рівня регіону. Інфраструктурний розвиток відіграє важливе значення в подоланні кризи у промисловості регіону й економіці в цілому.

Практика формування нових ринкових відносин показує, що головним чинником подальшого розвитку та підвищення ефективності функціонування фінансово-інвестиційної інфраструктури промислового регіону є його інституційне забезпечення. Головною метою є забезпечення конкурентоспроможності економіки промислових регіонів в умовах відкритого ринку, а важливим інструментом її досягнення є комплекс інституційних і організаційно-економічних заходів, що створюють умови для раціонального використання і подальшого нарощування промислового потенціалу [1].

Провідним стає визнання, що економічний успіх залежатиме від наявності базових інститутів – державних і приватних, формальних і неформальних, економічних, соціальних і політичних. Зазначимо, що поняття інституціалізація досить широке і містить не лише організаційні структури, а й такі складові, як нормативна база та ділові угоди, рівень довіри в суспільстві, неформальні правила і соціальні норми. До них також належать звичаї, звички, заборони, характерні для традиційних суспільств. До кола колективних

інституціональних учасників входять державні установи, законодавчі органи, політичні партії, союзи, групи за інтересами, етнічні утворення, неурядові організації, фірми та компанії. Зазначені вище інститути залишаються неефективними, якщо вони не здатні регулювати правовідносини, пов'язані з основними джерелами доходу – землею, працею, капіталом, природними ресурсами. Таким чином, інститути (у рамках підходів сучасної економічної науки) – це головним чином правила, що регулюють економічне, політичне і соціальне життя сучасного суспільства [2].

Сутність понять «інститут», «інституції», «інституційне забезпечення» розкривається у працях представників економічної школи – інституціоналізм. Основоположником нового інституціоналізму вважають американського вченого, лауреата Нобелівської премії (1993) Д. Норта. Представники «нового» інституціоналізму розрізняють поняття інститути та інституції. Згідно з підходом Д. Норта, поняття «інституції» охоплює будь-які види обмежень, створені для спрямування людської взаємодії у певному напрямі. Призначення інституцій у суспільстві полягає в тому, щоб зменшити невизначеність через встановлення постійної структури людської взаємодії. Формою ж прояву інституцій є інститути (інший переклад – організації). Інститут є суб'єктом інституційного механізму. Як зазначає Д. Норт, «... не існує інших рішень, крім використання інституційних механізмів, щоб установити правила гри, і використання організації – щоб забезпечити дотримання цих правил» [3].

Одне з найбільш повних визначень інституцій дано англійським ученим Е. Остром: "Інституції" можуть бути визначені як набори працюючих правил для визнання того, хто має приймати рішення в певних сферах, яких спільних правил слід дотримуватися, яким процедурам необхідно слідувати, яку інформацію слід або не слід продукувати, які остаточні наслідки матимуть для індивідів ті чи інші їх дії. ... Усі правила містять приписи про те, що заборонено, що дозволено або як слід діяти. Працюючими правилами є реально діючі, за якими існує контроль і примус до їх дотримання у разі, коли індивіди роблять вибір щодо своїх дій ... " [4].

Е. Фуруботн і Р. Ріхтер у своїй праці "Інституції та економічна теорія. Вклад нової інституціональної теорії" (1998) під інсти-

туціями так само розуміють набір формальних та неформальних правил, а також спонукальних заходів до їх дотримання [5].

В. Каспер, автор монографії "Інституційна економіка: соціальний порядок і громадська політика" (1999), зазначає: "Інституції – правила взаємодії людей, які по можливості обмежують опортуністичну і безладну індивідуальну поведінку, таким чином, роблячи її більш передбачуваною і тим самим полегшуючи поділ праці і створення багатства". Терміни "інституція" і "правило" використовуються в даній книзі як взаємозамінні [6].

Дж. Кемпбелл у монографії "Інституційна зміна і глобалізація" (2004) дає таке визначення основоположної категорії інституційної теорії: "Інституції є фундаментом суспільного життя. Вони складаються з формальних і неформальних правил, механізмів спостереження (monitoring) і примусу (enforcement) до їх дотримання, а також систем значень, що визначають контекст, у межах якого індивіди, корпорації, профспілки, національні держави та інші організації діють і взаємодіють один з одним. Інституції є регуляторами, породженими боротьбою і угодами (домовленостями)" [7].

Т. Гайдай у своїй статті «Інституція як інструмент інституційного економічного аналізу» наводить узагальнення підходів, що містяться у працях раннях і сучасних, традиційних і нових інституціоналістів і робить висновок про спадкоємність у розвитку теоретичних уявлень про природу й економічний зміст інституцій. Виводить узагальнене поняття інституцій, яке полягає у їх розгляді як системи норм і правил, що упорядковують, структурують соціально-економічну взаємодію економічних суб'єктів і соціальних груп [8]. У своїй статті вона також робить зауваження до вживання даного терміна, зокрема того, що стосується заміни категорії «інституція» на «інститут» спочатку в радянських, а згодом і українських економічних джерелах, що призвело до лінгвістичної та змістової некоректності.

По-перше, з історично-економічних видань радянської доби в сучасну широку економічну літературу перекочувало штучне привнесення двох економічних термінів – «інституція» (у сенсі звичок, звичаїв, неформальних настанов) та «інститут» (у сенсі – формалізованого втілення та офіційного закріплення інституцій).

По-друге, поряд із цим має місце паралельне вживання у всіх відтинках попередніх значень одного універсального терміна – «інститут». У російських економічних джерелах та перекладах дотепер поширене вживання цього терміна як цілковитого замітника поняття «інституція» (як неформальної та і формальної). У цій якості даний термін був автоматично запозичений (привнесений) в українські джерела як калька русифікованого вжитку.

По-третє, нерідко зустрічається вербальне ототожнення інституцій (у масовому вжитку – інститутів) з усіма явищами чи утвореннями, що мають поліморфну структуру, а найчастіше – з поняттям організації.

В. Дементьев у своїй статті «Що ми досліджуємо, коли досліджуємо інститути?» проводить аналіз поняття «інститут» (поняття інститут ототожнюється з поняттям інституція) і його ознак. На його думку, інститут являє собою суспільний феномен, джерело походження, зміст і результат дії якого – соціальна взаємодія між людьми або громадський характер господарської діяльності. Інститути – це певний суспільний механізм, що являє собою певну сукупність дій одних людей, спрямовані на поведінку інших, що примушують останніх до певного типу поведінки і мають своїм результатом певну стійку соціальну структуру або організацію [9].

Російський учений Р. Нуреев у своїх працях багато уваги приділяє узагальненню наявних течій в інституційній теорії для створення єдиної теоретичної бази інституціоналізму. Підкреслює, що економічний розвиток неможливий без глибоких змін усієї системи економічних інститутів, соціальних і політичних відносин [10].

Визначення поняття «інституція» і «інститут» різними вченими подано в табл. 1.

З таблиці видно, що поняття «інституція» та «інститут» досить часто розглядаються як одне поняття, що призводить до втрати частини смислу понять та некоректності їх використання у працях вітчизняних учених. Сьогодні в національній економічній теорії немає чіткого розуміння й розмежування понять «інститут» та «інституція», що відкриває широкий простір для до

Таблиця 1

Визначення поняття «інституція» та «інститут» різними вченими та виділення їх особливостей

№ з/п	Вчені	Поняття	Особливості розгляду понять
1	2	3	4
1	Т. Веблен [11]	«Інститути – це результат процесів, що відбувалися у минулому; вони пристосовані до обставин минулого, і тому не перебувають у повній гармонії з вимогами нинішнього часу». Називає інститутами самі організації, а саме держава, уряд, фірми, що так чи інакше визначають функціонування економічної системи, у тому числі юридично закріплені традиції і норми економічної поведінки, що склалися історично	Поняття «інститут» ототожнюється з поняттям «організація»
2	Дж. Р. Коммонс [12]	Ввів поняття «колективних інститутів», до яких зараховував об'єднання корпорацій, профспілок, політичних партій, які відображають професійні інтереси соціальних груп і прошарків населення	Поняття «інститут» ототожнюється з поняттям організації
3	Д. Норт [3]	Поняття «інституції» охоплює будь-які види обмежень, створені для спрямування людської взаємодії у певному напрямі. Призначення інституцій у суспільстві полягає в тому, щоб зменшити невизначеність через встановлення постійної структури людської взаємодії. Формою ж прояву інституцій є інститути (інший переклад – організації)	Поняття «інститут» та «інституція» розглядаються окремо
4	Е. Остром [4]	Інституції можуть бути визначені як набори працюючих правил для визнання того, хто має приймати рішення в певних сферах, яких спільних правил слід дотримуватися, яким процедурам необхідно слідувати, яку інформацію слід або не слід продукувати, які остаточні наслідки матимуть для індивідів ті чи інші їх дії. ... Усі правила містять приписи про те, що заборонено, що дозволено або як слід діяти...	Більш детально розглядається поняття «інституція»
5	Е. Фуруботн, Р. Ріхтер [5]	Під інституціями розуміють набір формальних та неформальних правил, а також спонукальних заходів до їх дотримання	
6	В. Каспер [6]	Інституції – правила взаємодії людей, які по можливості обмежують опортуністичну і безладну індивідуальну поведінку, таким чином, роблячи її більш передбачуваною і тим самим полегшуючи поділ праці і створення багатства	Поняття "інституція" і "правило" використовуються як взаємозамінні
7	Дж. Кемпбелл [7]	Інституції є фундаментом суспільного життя. Вони складаються з формальних і неформальних правил, механізмів спостереження (monitoring) і примусу (enforcement) до їх дотримання, а також систем значень, що визначають контекст, у межах якого індивіди, корпорації, профспілки, національні держави та інші організації діють і взаємодіють один з одним. Інституції є регуляторами, породженими боротьбою і угодами (домовленостями). ... Виникнувши, інституції стають потужними зовнішніми силами, що допомагають визначати, яким чином люди наповнюють змістом свій світ і діють у ньому. Вони регулюють конфлікти і таким чином забезпечують стабільність у суспільстві. Без інституцій життя робиться хаотичним і більш складним	Більш детально розглядається поняття «інституція»

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
8	Т. Гайдай [8]	Виводить узагальнене поняття інституцій, яке полягає у їх розгляді як системи норм і правил, що упорядковують, структурують соціально-економічну взаємодію економічних суб'єктів і соціальних груп. Інституційна структура економіки визначається як впорядкований набір інституцій, що регламентують (визначають правила, стійкі зразки, моделі) та координують економічну життєдіяльність суспільства. Вона складається з панівних неформальних (встановлень, традицій, звичаїв) і формальних (правових) норм і правил, що визначають функціонування відповідного типу економічної системи	Узагальнення поняття «інституція», поняття «інституту» та «інституція» розглядаються окремо
9	В. Дементьев [9]	Інститут являє собою суспільний феномен, джерело походження, зміст і результат дії якого – соціальна взаємодія між людьми або громадський характер господарської діяльності. Інститути – це певний суспільний механізм, що являє собою певну сукупність дій одних людей, спрямованих на поведінку інших, що примушують останніх до певного типу поведінки і мають своїм результатом певну стійку соціальну структуру або організацію	Немає розмежувань між поняттями «інституція» та «інституту»
	В. Бережницький, С. Дефорж [13]	У визначенні синтезується два основних методологічних напрями, а саме інститут-організація та інститут-правила (інституція в розумінні автора), норми. Інститути – це норми, правила, традиції соціальних взаємовідносин між індивідуумами, що склалися історично та структуровані в адекватні суспільні організації, а також механізми їх становлення та розвитку	Немає розмежувань між поняттями «інституція» та «інституту»
10	І. Розмайнський [14]	Під інститутами розуміється саме механізм зниження невизначеності. Еволюція таких інститутів також пов'язана з бажанням економічних суб'єктів знизити невизначеність	Немає розмежувань між поняттями «інституція» та «інституту»
11	Л. Фрейнкман, В. Дашкєєв [15]	Під інститутами розуміється система прийнятих у суспільстві норм і правил, що забезпечують функціонування економіки держав. Автори визначають, що в зарубіжних дослідженнях демонструється направленість причинно-наслідкового зв'язку від інститутів до довгострокового економічного розвитку, визначається необхідність створення інституційної бази для забезпечення стабільного зростання	Немає розмежувань між поняттями «інституція» та «інституту»
	Р. Нурсєєв [10]	Під "інститутами", розуміються правила гри, що створені в суспільстві людьми і організують певним чином взаємодію між ними. Інститути відокремлюються від організацій, оскільки останні є соціальними формами, у яких часто закріплюються і реалізуються, зрештою, ті чи інші інститути. Організації, що є продуктом діяльності інститутів, відокремлюються від них, оскільки останні визначають правила їх "поведінки", як і всіх інших соціальних суб'єктів	Немає розмежувань між поняттями «інституція» та «інституту»

сліджень. Вважаємо, що інституції є правилами, а інститути – утвореннями, які структурують економічну взаємодію агентів ринку.

Поняття «інституційне забезпечення» визначене у Наказі про затвердження Методики визначення критеріїв євроінтеграційної складової державних цільових програм (Методика, п. 2) 16.03.2005 № 62. Згідно з нею інституційне забезпечення – утворення нових або реорганізація (удосконалення) існуючих інституцій (структур), а також дії щодо кадрової підготовки з метою організаційного забезпечення діяльності цих інституцій та процесу євроінтеграції в цілому [16].

Інституційне забезпечення – це динамічний процес формування інституцій (правила, сформовані формальними та неформальними утвореннями суспільно-економічних формацій, які впливають на поведінку учасників ринку) й інститутів (організаційно оформлена система правил і норм), які консолідовано у формі організації (підприємства, інфраструктура, державні органи), закону (нормативно-правові акти) та функції-правила (ринок, ціноутворення, конкуренція, праця, власність, підприємництво) у процесі еволюції ринкового механізму. Це широке аспектне поняття, яке включає статичні й динамічні аспекти становлення-функціонування базисних і похідних інститутів у певних інституціональних умовах, інституції, інститути, які співвідносяться в певному інституціональному середовищі.

У вузькому практичному розумінні інституційне забезпечення – це юридичне закріплення норм, правил гри, створення організаційних структур господарювання та інфраструктури, сформованих державою, організаціями і суспільством [17].

Інституційне забезпечення розвитку фінансово-інвестиційної інфраструктури промислового регіону є сукупністю заходів та дій держави (місцевих органів влади), спрямованих на формування нових або трансформацію існуючих інституцій (традицій, норм, правил, нормативно-правових актів) та інститутів (організаційних структур, організацій, державних органів та організацій), які впливають на її розвиток та підвищення ефективності діяльності промисловості регіону. Спробуємо розробити схему інституційного забезпечення розвитку фінансово-інвестиційної інфраструктури промислових регіонів.

В основі економічного розвитку регіону лежить розвинутий промисловий сектор, який сформувався досить давно, відсутність дієвих заходів, спрямованих на зменшення техногенного навантаження, є фактором, який зменшує інвестиційну привабливість регіону. Застаріле обладнання, особливо у деяких галузях, є не тільки причиною низької продуктивності, а й одним із чинників, який значно збільшує травматизм на виробництві. Тому вкрай необхідно створювати умови, які б забезпечували оновлення основних засобів. Однією з основних причин недостатнього оновлення основного капіталу є відсутність у підприємств достатньої кількості фінансових ресурсів. Хоча органи влади не можуть безпосередньо впливати на прибутковість підприємств, вони можуть сприяти створенню умов, за яких фірмам буде легше отримати фінансування.

В основі інвестиційної діяльності лежить фінансування інвестиційних проєктів. Етапи реалізації інвестиційного проєкту: попередній етап; отримання фінансування; проєктування і будівництво; запуск виробництва; виробнича діяльність (рис. 1).



Рис. 1. Етапи реалізації інвестиційного проєкту

Фінансування інвестиційного проєкту забезпечується фінансовими установами, які здійснюють свою діяльність на фінансовому, кредитному, інвестиційному, страховому та інших ринках. Сукупність фінансових установ, які мають кошти і для вкладення у вигляді інвестицій в економіку регіону складають інвестиційно-фінансову інфраструктуру регіону. Організаційними елементами, які реалізують окремі етапи виробничого процесу в регіоні, є підприємства і організації, які є суб'єктами економіки і здійснюють господарську діяльність, і організації, що займаються безпосередньо реалізацією інвестиційного проєкту. Взаємодію інвестиційно-фінансової інфраструктури з організаційними елементами регіону при реалізації інвестиційних проєктів схематично зображено на рис. 2.

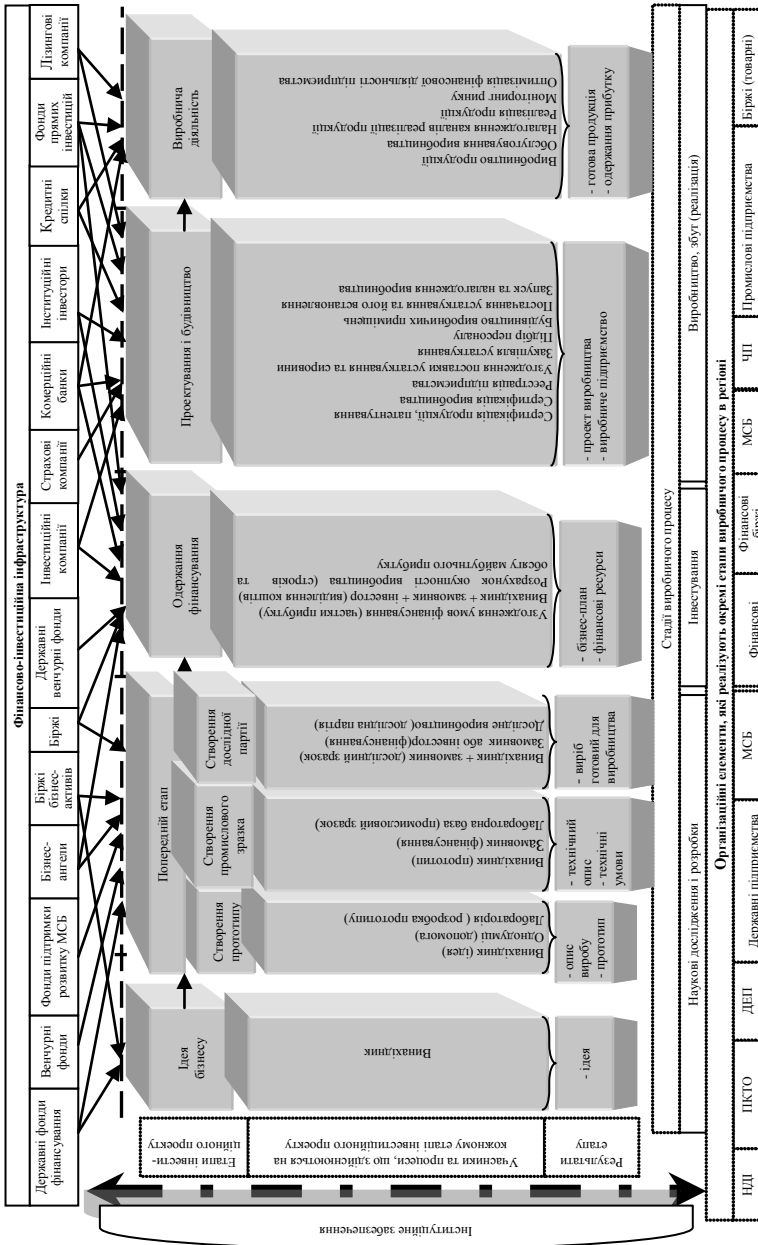


Рис. 2. Взаємодія фінансово-інвестиційної інфраструктури та організаційних елементів виробничого процесу у процесі реалізації інвестиційного проекту

Отже, кожен етап інвестиційного проекту має свої особливості і здійснюється різними учасниками, а також потребує фінансування в різних обсягах і на різних умовах. Перший етап (ідея) та попередній етап можуть відрізнятися залежно від того, який продукт буде реалізовано або виготовлено в результаті впровадження інвестиційного проекту, вже відомий підприємцю чи новий продукт, якого на ринку ще не було. Проект зі створенням нового продукту буде вважатися інноваційним.

Реалізація інноваційного проекту потребує кілька додаткових етапів: створення прототипу виробу; створення дослідного (промислового) зразка виробу; випуск дослідної партії виробів; і тільки після цього створення виробництва і серійне виробництво нового виробу (це збігається з етапами інвестиційного проекту).

Спочатку винахіднику необхідно втілити ідею, дещо матеріальне, створити прототип виробу. Винахідник знаходить однодумців, з якими ділиться своїми ідеями. Однодумці надають винахіднику посильну допомогу. На цьому етапі не потрібно великих фінансових витрат, іноді тільки матеріальна допомога. Винахідник організовує робоче місце, лабораторію, де розробляє ідею, поки не виготовить прототип майбутнього виробу. Крім того, він повинен ще зробити опис майбутнього виробу, у вигляді інформаційно-рекламних матеріалів.

Етап відпрацювання ідеї називається проведення науково-дослідної роботи (НДР). У результаті виконання цієї роботи з'являється прототип майбутнього виробу, який може виконувати функції виробу. Це ще далеко не продукт для продажу споживачам, але його можна показувати можливим замовникам. Тривалість цього етапу – від одного місяця до кількох років, результат: прототип майбутнього виробу та опис майбутнього виробу. Ризики, що виникають на даному етапі, це неможливість створити прототип за короткий термін, прототип може й не виконати функції рекламного зразка.

Цей етап реалізують такі організаційні елементи виробничої структури регіону: науково-дослідні інститути (проектно-конструкторські, технологічні) організації (НДІ, ПКТО), що спеціалізуються на проведенні пошукових науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, на прогнозуванні й визначенні напрямів науково-технічного прогресу в галузі, підгалузі регіону;

конструкторські бюро, які спеціалізуються на модернізації та проектуванні спеціального інструменту, що пов'язані з організаціями освоєння й упровадження нових видів продукції та підвищення якості вже існуючої; мале підприємство, яке спеціалізується на винахідницькій діяльності в тій чи іншій галузі; фізична особа-підприємець, який має навички у дослідній роботі, проводить і надає дослідно-конструкторські послуги (сфера комп'ютерного програмування тощо).

Фінансова допомога на даному етапі може надаватися такими структурними елементами фінансово-інвестиційної інфраструктури, як: державні фонди підтримки розвитку МСБ, які на меті мають згідно з регіональними програми розвитку МСБ проведення конкурсів, фінансування окремих проектів у провідних галузях економіки регіону; науково-дослідні інститути (через державне замовлення, власний комерційний інтерес), на базі яких винахідник працює; державні фонди фінансування інноваційних проектів; біржі бізнес-активів, можуть надати допомогу в пошуку потенційних інвесторів або замовників.

Наступним етапом є створення дослідного зразка виробу. Після отримання прототипу, винахідник починає його демонструвати потенційним замовникам. Якщо замовник зацікавиться, то він може виділити фінансування, щоб отримати подібний виріб. Тепер виріб називається дослідним, або промисловим, зразком.

Для створення дослідного зразка необхідно фінансування не тільки на його створення, але і на створення лабораторної бази, де зразок буде виготовлятися, доопрацьовуватися і перевірятися. Це збільшує вартість дослідного зразка. Одержавши фінансування, винахідник виконує замовлення підрядним способом. Для подальшої реалізації проекту необхідно знайти замовника, інвестора або створити власний бізнес. Помилка багатьох винахідників на цьому етапі полягає в тому, що вони відразу хочуть знайти інвестора, який має профінансувати всю свою діяльність. Зазвичай такий пошук закінчується безрезультатно.

Цей етап має назву проведення дослідно-конструкторської роботи (ДКР). Тривалість етапу становить від одного місяця до кількох років (визначається договором із замовником). Результатом є дослідний (промисловий) зразок, технічний опис дослідного зразка і технічні умови. Ризики, що виникають на даному етапі, це

недостатнє фінансування, збільшення термінів створення дослідного зразка, створений зразок може не влаштувати замовника.

Реалізують етап такі організаційні елементи виробничої структури регіону: регіональні філії НДІ, ПКТО, що спеціалізуються на проведенні прикладних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт у розвитку основних напрямів розробок, що проводить головна організація, а також нової техніки та технології, закріпленої за філією; конструкторські бюро; мале підприємство; фізична особа-підприємець; дослідно-експериментальні підприємства (ДЕП), які спеціалізуються на підготовці до серійного виробництва нових видів продукції та виробів.

Фінансову допомогу можуть надавати такі організації: венчурні фонди, які спеціалізуються на вкладенні коштів у високо ризикові активи, державні венчурні фонди та державні фонди підтримки малих підприємств у науково-технічній сфері, які здійснюють пряме фінансування інвестиційних (інноваційних) проектів на конкурсній основі, кошти для здійснення діяльності фонду слід виділяти як із державного бюджету, так і з місцевих бюджетів; бізнес-ангели – це приватні інвестори, які вкладають свої кошти на ранній стадії розвитку підприємства (компанії), специфікою їх діяльності є одержання великої частки прибутку в обмін на фінансування проекту; фонди підтримки розвитку МСБ та гарантійні фонди, що надають гарантії при отриманні кредитних коштів на здійснення інвестиційного проекту підприємством; комерційні банки, які кредитують стартовий бізнес за наявності розробленого бізнес-плану та додаткових гарантій або забезпечення.

Наступним етапом є випуск дослідної партії. Отже, винахідник успішно виконав договір і отримує нове замовлення на кілька виробів. У результаті він повинен виготовити дослідну партію виробів, а вироби називаються промисловими зразками.

Для випуску дослідної партії виробів лабораторної бази вже недостатньо. Потрібне нове виробниче приміщення, може знадобитись обладнання для збирання та налагодження, а також ряд найманих працівників, які будуть виконувати певні операції. Для виконання замовлення потрібно створити дослідне виробництво.

Додаткове фінансування для створення дослідного виробництва замовник, як правило, не хоче виділяти. Тому винахідник на цьому етапі створює власну фірму, вносить у якості активів свої

розробки та патенти. Він залучає інших засновників, які володіють коштами, для створення дослідного виробництва. Створена фірма також може залучити кредит для власного розвитку.

На цьому етапі створена фірма може успішно існувати багато років, а винахідник перетворюється на підприємця й навіть стає Генеральним директором. Фірма здійснює рекламу й активно залучає замовників. Більшість малих інноваційних підприємств існує в такому вигляді. Тривалість етапу становить від року до декількох років (визначається потоком замовлень). Результатом є виробнича фірма, що поставляє вироби за договорами із замовниками.

Ризики, що виникають на даному етапі: нестабільний потік замовлень, складності з розширенням виробництва і випуску нових видів виробів, труднощі зі своєчасним виконанням замовлень і одержанням короткострокових кредитів для закупівлі матеріалів і комплектуючих.

Реалізація етапу здійснюється за рахунок нових створених виробничих підприємств, які найчастіше належать до малого бізнесу, або структурними підрозділами великих та середніх підприємств, які придбали промисловий зразок у винахідника або замовника і мають наміри налагодити, на основі наявних виробничих потужностей, виготовлення нового виду продукції.

Необхідність у фінансуванні виникає з, одного боку, для підтримки малих підприємств, які проходять стадію розвитку, а з іншого тих підприємств, які вже існують і потребують додаткового фінансування для виготовлення зовсім нових видів продукції, що є досить ризикованим. Отже, фінансову допомогу на цьому етапі можуть надавати такі організації: комерційні банки, інвестиційні компанії, страхові компанії, інституційні інвестори, кредитні спілки, фонди прямих інвестицій, венчурні фонди, лізингові компанії.

Наступним етапом є створення серійного виробництва, що можливо за умови зростання потоку замовлень. Для організації серійного виробництва необхідно знайти нового засновника або інвестора, який фінансуватиме його створення. Винахідник при цьому перетворюється на звичайного підприємця, у якого є ідея створення нового бізнесу. Етапи збігаються з етапами інвестиційного проекту: отримання фінансування; проектування і будівництво; запуск виробництва.

Оцінку необхідності у фінансуванні на різних етапах інвестиційного проекту наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Оцінка необхідності у фінансуванні етапів інвестиційного проекту

Етап інвестиційного проекту		Необхідні умови	
Найменування	Характеристика	Фінансування, підтримка	Організації, що можуть надати фінансування або підтримку
Ідея виробу	Винахід виробу, патентування	Державна підтримка; створення та забезпечення діяльності наукових та науково-дослідних інститутів	Науково-дослідні інститути
Прототип	Проведення науково-дослідної роботи	Матеріальна допомога; Створення лабораторії. Державна підтримка; підтримка приватних установ	Науково-дослідні інститути; державні венчурні фонди; фонди підтримки розвитку МСБ; бізнес-ангели; біржа бізнес-активів
Дослідний зразок	Проведення дослідно-конструкторської роботи Створення дослідного зразка виробу	Фінансування створення лабораторної бази; державна підтримка; підтримка приватних установ; створення власного бізнесу	Науково-дослідні інститути; місцеві органи влади; державні венчурні фонди; фонди підтримки розвитку підприємництва бізнес-ангели; біржа бізнес-активів; інвестиційні компанії; державні фонди фінансування
Промисловий зразок	Виготовлення промислового зразка виробу	Фінансування/створення лабораторної бази; державна підтримка; підтримка приватних установ; створення власного бізнесу	Приватні інвестори; місцеві органи влади; державні венчурні фонди; фонди підтримки розвитку МСБ; бізнес-ангели; біржа бізнес-активів; інвестиційні компанії; державні фонди фінансування; страхові компанії; інститути спільного інвестування
Дослідна партія	Створення дослідного виробництва. Випуск дослідної партії виробів. Створення інноваційних підприємств	Додаткове фінансування, створення дослідного виробництва	Приватні інвестори; місцеві органи влади; державні венчурні фонди; фонди підтримки розвитку МСБ; бізнес-ангели; біржа бізнес-активів; інвестиційні компанії; державні фонди фінансування державні фонди гарантування; комерційні банки кредитні спілки лізингові компанії страхові компанії інститути спільного інвестування
Серійне виробництво	Створення серійного виробництва. Серійне виробництво виробів	Великі капіталовкладення для проектування та будівництва виробництва	Приватні інвестори; інвестиційні компанії; корпорації; венчурні фонди фонди прямих інвестицій; ринкові інвестори комерційні банки; кредитні спілки; лізингові компанії; страхові компанії; інститути спільного інвестування

Слід зауважити, що якщо навіть винахідник має дослідне виробництво, то він навряд чи зможе створити серійне виробництво разом з інвестором. Швидше за все з'явиться стратегічний інвестор, який купить дослідне виробництво разом із винахідником і його патентами. А потім стратегічний інвестор створить серійне виробництво виробів на власній виробничій базі. На стадії створення серійного виробництва фінансування можуть здійснювати лише великі корпорації які мають достатньо коштів для подальшого нарощування виробництва того, чи іншого виду продукція, яка на той час уже зарекомендувала себе на ринку.

Після запуску серійного виробництва нове підприємство здійснює виробничу діяльність: замовляє і оплачує сировину, матеріали, енергію; виробляє продукцію; подає продукцію споживачам, отримує виручку; оплачує податки до місцевого і центрального бюджету; перераховує частину прибутку інвестору і підприємцю, як засновникам. Тривалість етапу не обмежена. Результатом є випуск і продаж серійних виробів. Ризики, що виникають на даному етапі: труднощі з освоєнням серійного виробництва нових виробів, виходом на ринок і реалізацією виробів, невідповідність виробів потребам ринку, наявність конкуруючих виробів, проблеми з гарантійним і технічним обслуговуванням [18].

Отже, для створення й упровадження інвестиційних проектів на кожному його етапі виникає різний рівень потреби у фінансуванні, яке можуть здійснювати ряд фінансових, приватних та державних фондів і компаній. На основі розгляду етапів інвестиційного проекту можна стверджувати, що з моменту виникнення ідеї до її втілення в конкретній продукції та її споживання виникає багато перешкод, які призводять до збільшення витрат на реалізацію інвестиційного проекту та до зниження економічного ефекту від упровадження інновацій.

Під ефективністю проектів слід розуміти різницю між сумою доходів, які надходять від різних видів фінансово-господарської діяльності, й усіх витрат на фінансування проекту, що вимірюються у конкретному часовому періоді з урахуванням або без урахування дисконтування грошових потоків. При оцінці інвестиційного проекту необхідно довести, що його ефективність буде вищою ніж ефективність наявного способу виробництва. Зростання ефективності фінансування проекту досягається за рахунок мінімізації

вартості джерел фінансування, які використовуються, і структури капіталу. На оцінку ефективності проекту може впливати використання лізингового фінансування. Проблема, як правило, полягає в недостатності коштів на першому етапі здійснення проекту. На стартовому етапі характерні витрати, пов'язані зі створенням лабораторій, виготовленням прототипу виробу, що потребує придбання унікальних приборів та машин і залучення висококваліфікованих працівників для його обслуговування.

На перших етапах здійснення інвестиційного проекту також велику частку у витратах займають трансакційні витрати, а саме витрати, пов'язані зі здійсненням необхідних трансакцій, тобто пошуком замовника, інвестора, проведення презентацій нового виробу та ін. Трансакційні витрати формуються на різних рівнях ринкових відносин, вони пов'язані з пошуком інформації про стан параметрів ринку та їх динаміку, ділових партнерів, витрати на проведення переговорів і укладення угод, захист від опортуністичної поведінки з боку контрагентів та контроль за виконанням умов контрактів. Поняття «трансакція» використовується для позначення як обміну товарами, так і обміну різноманітними видами діяльності, та юридичними зобов'язаннями, угод як довготривалого, так і короткострокового характеру, які потребують документального оформлення або передбачають просте взаєморозуміння сторін [19].

Окремого чітко визначеного поняття трансакційних витрат в економіці України не існує, кожний автор вкладає щось своє в це поняття. Тому розгляд економічної сутності поняття «трансакційні витрати» потребує окремого дослідження. У рамках проведеного дослідження до складу трансакційних витрат включено: витрати часу на здійснення угоди, розробки планів та узгодження умов контрактів, організаційні та експлуатаційні витрати, обумовлені використанням певних структур управління з метою усунення конфліктних ситуацій, пов'язаних зі страхуванням гарантій умов угоди.

Основними факторами, які сприятимуть зменшенню трансакційних витрат при здійсненні інвестиційного проекту та підвищенню ефективності його впровадження у промисловому регіоні, є розробка інституційного забезпечення взаємодії інвестиційно-фінансової інфраструктури й організаційних елементів виробничої структури регіону. Одним із напрямів інституційного забезпечення є створення регіональних фінансово-інвестиційних інститутів

(установ, центрів), які б забезпечували підтримку інвестиційних та інноваційних проектів розвитку на кожному етапі їх запровадження та сприяли зниженню трансакційних витрат, що підвищить ефективність інвестиційних проектів, та зумовить підвищення інвестиційної привабливості регіону. Вони мають виконувати такі функції:

здійснення прямого фінансування створення лабораторій та лабораторних баз на основі науково-дослідних інститутів та проектно-конструкторських технологічних організацій під розробку конкретних проектів в інноваційних галузях економіки регіону;

надання гарантій для фінансово-кредитних комерційних установ при наданні кредитних ресурсів винахіднику (замовнику, малому підприємству);

здійснення інформаційної підтримки винахідників, шляхом ініціювання проведення бізнес-презентацій, розміщення інформації про винахід на біржах бізнес-активів із наданням до них експертної оцінки інноваційного потенціалу винаходу;

надання допомоги та юридичного супроводу у проведенні переговорів та укладенні контрактів між винахідником і замовником (інвестором) у ролі третьої сторони, як незалежного експерта з питань забезпечення виконання укладених угод та контрактів;

проведення діяльності з вирішення спорів та уточнення вимог між суб'єктами інвестиційного проекту.

Фінансування регіональних фінансово-інвестиційних інститутів (установ, центрів) може здійснюватися шляхом створення фонду за рахунок цільового рефінансування з боку Національного банку, коштів державного та місцевих бюджетів і внесків приватних структур.

Усі зазначені інститути та організації, які забезпечують фінансування реалізації інвестиційного проекту, є складовими частинами фінансово-інвестиційної інфраструктури промислового регіону. Для забезпечення достатнім рівнем фінансування розвитку інвестиційного клімату регіону необхідне стимулювання і запровадження інституційних важелів впливу для створення тісних взаємозв'язків між учасниками інвестиційного ринку. Зокрема, забезпечення фінансування на всіх стадіях реалізації інвестиційного проекту. Отже, запорукою ефективного розвитку промислового потенціалу України є здійснення інституційного забезпечення біз-

нес-середовища шляхом законодавчо-правових, кредитно-фінансових, організаційних мотиваційних заходів.

Література

1. Иванов М. Ф. Теоретические основы формирования инвестиционно-финансовой инфраструктуры строительного комплекса региона [Электронный ресурс] / М. Ф. Иванов, В. А. Корецкая // Региональная экономика. – 2009. – № 2-3. – Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_gum/EkUpr/2009_2-3/d3.pdf.

2. Промисловість України: тенденції, проблеми, перспективи: [моногр.] / [Н. В. Тарасова, Л. П. Клименко, В. М. Ємельянов та ін.]. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2011. – 320 с.

3. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки [Електронний ресурс] / Д. Норт. – Режим доступа: <http://www.schumpeter.ru/content/Nort-institutes.pdf>.

4. Ostrom E. Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action / E. Ostrom. – Cambridge: Cambridge University Press, 1990. – P. 51.

5. Furubotn E.G. Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics / E.G. Furubotn, R. Richter. – Michigan: The University of Michigan Press, 1998. – P. 6.

6. Kasper W. Institutional economics: social order and public policy / W. Kasper. – Bodmin, Cornwall, 1999. – P. 30.

7. Campbell J.L. Institutional Change and Globalization / J.L. Campbell. – Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2004. – P. 1.

8. Гайдай Т.В. Институція як інструмент інституційного економічного аналізу [Електронний ресурс] / Т.В. Гайдай. – Режим доступа: http://www.ief.org.ua/Arjiv_ET/Gayday206.pdf.

9. Дементьев В. В. Что мы исследуем, когда исследуем институты? [Электронный ресурс] / В.В. Дементьев // Terra Economicus (Экономический вестник Ростовского государственного университета). – 2009. – № 1, т. 7. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/578/936/1223/journal7.1-2.pdf>.

10. Трансформация экономических институтов в постсоветской России / под ред. Р. М. Нуреева. – М. : Московский общественный научный фонд, 2000. – 304 с.

11. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен; пер. с англ., вступ. ст. С.Г. Сорокиной; общ. ред. В. В. Мотылевой. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.

12. Коммонс Дж. Институциональная экономика [Электронный ресурс] / Дж. Коммонс; пер. А. А. Курышевой // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – № 4, т. 5. – С. 59-70. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/505/883/1219/journal5.4-8.pdf>.

13. Бережницкий В. М. Институциональные преобразования в системе факторов общественной эволюции / В. М. Бережницкий, С. Ю. Дефорж // Проблемы современной экономики и институциональная теория: науч. тр. ДонНТУ. Серия экономическая. – Донецк, 2011. – Вып. 89–2. – С. 39.

14. Розмаинский И. Неопределенность институциональной эволюции в сложных экономических системах: посткейнсианский поход / И. Розмаинский // Вопросы экономики. – 2009. – № 6. – С. 48-58.

15. Фрейнкман Л. Россия в 2007 году: риски замедления экономического роста на фоне сохраняющейся институциональной стагнации / Л. Фрейнкман, В. Дашкеев // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С. 75-93.

16. Про затвердження Методики визначення критеріїв євроінтеграційної складової державних цільових програм (Методика, п. 2) : Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 16.03.2005 р. № 62 [Електронний ресурс] / Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1078.17747.0>.

17. Шпикуляк О. Г. Інституціональне забезпечення розвитку та регулювання аграрного ринку: аналітична оцінка / О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 150-157.

18. Жизненный цикл изделия [Электронный ресурс] / Агентство инвестиционного синтеза, г. Москва. – Режим доступа: http://www.zinsin.ru/new_0812_61.htm.

19. Бонарев В.В. Трансакційні витрати як економічна категорія [Електронний ресурс] / В.В. Бонарев // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2011. – Вып. 8 (29), ч. 2. – 2011. – Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2011_8_2/8.pdf.

20. Ляшенко В.И. Финансово-регуляторные режимы стимулирования экономического развития: введение в режимологию: моногр. / В. И. Ляшенко; НАН Украины, Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2012. – 370 с.

21. Голева О.И. Понятие экономического пространства в исследовании финансовой инфраструктуры региона [Электронный ресурс] / О.И. Голева // Современные наукоемкие технологии Российская Академия Естествознания. – 2008 – №1. – С. 34-41. – Режим доступа: <http://www.baikal-center.ru>.

22. Плешков К.В. Совершенствование инвестиционной привлекательности промышленного региона : автореф. дис. ... канд. экон. наук [Электронный ресурс] / К. В. Плешков. – Чебоксары, 2007. – Режим доступа: <http://www.baikal-center.ru>.

23. Власов В.В. Финансовый аспект формирования развития инвестиционной инфраструктуры: автореф. дис. ... канд. экон. наук [Электронный ресурс] / В.В. Власов. – Екатеринбург, 2006. – Режим доступа: <http://www.baikal-center.ru>.

24. Воробьев Ю.Н. Механизм регулирования инвестиционной деятельности в аграрном комплексе региона / Ю.Н. Воробьев, Е.А. Туманова // Экономика и управление. – 2008. – № 1 – С. 14-20.

25. Хаджинов І.В. Регіональні дисбаланси розвитку інфраструктури старопромислових регіонів України / І. В. Хаджинов // Вісник соціально-економічних досліджень, 2012. – № 4 (47). – С. 384-389.

26. Вдовічен А.А. Інноваційна інфраструктура як фактор регіонального розвитку / А. А. Вдовічен, О. В. Соколюк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Серія: Економічні науки. – 2013. – Вип. 1. – С. 130-135.

27. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів 2013 [Електронний ресурс] / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – Режим доступу: http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/upload/rejting_investicijnoyi_privablivosti_regioniv_pdf.

Надійшла до редакції 10.12.2013 р.