

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 330.34

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-268-2-80-87

ВАСИЛЬЦІВ Т. Г.

ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України»

ЗАЙЧЕНКО В. В.

Кіровоградський національний технічний університет

ДЕНИСЮК Ю. В.

Львівський торговельно-економічний університет

ОБҐРУНТУВАННЯ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Ефективність і динамізм інвестиційної та інноваційної сфер є вирішальним чинником забезпечення конкурентоспроможності як економічної системи, так і країни в цілому. Формування основних засад інвестиційно-інноваційного розвитку визначено одним із головних стратегічних пріоритетів економічної політики України. Виходячи з цього, існує об'єктивна необхідність найбільш повної реалізації інноваційного потенціалу України, підвищення інвестиційно-інноваційної активності суб'єктів реального сектору економіки України, що дозволить сприяти динамічному соціально-економічному розвитку країни. У роботі розглянуто принципи ефективної інвестиційно-інноваційної політики держави. Визначені ключові аспекти формування перспективної стратегії розвитку інвестиційно-інноваційних процесів. Виділені основні критерії забезпечення інноваційно-інвестиційної активності господарюючих суб'єктів. Надані пропозиції щодо актуалізації заходів з активізації інвестиційно-інноваційних процесів в умовах сучасності.

Ключові слова: інвестиційно-інноваційний процес, ресурсно-фінансова підтримка, конкурентоспроможність, державна політика, суб'єкти реального сектору економіки, фінансові інструменти.

VASYLTSIV T.

State Institution "Institute of Regional Research" named after M.I. Dolishniy of the NAS of Ukraine

ZAICHENKO V.

Kirovohrad National Technical University

DENYSIUK Y.

Lviv University of Trade and Economics

SUBMISSION OF SOURCES OF FINANCIAL SUPPLY OF INVESTMENT AND INNOVATIVE POTENTIAL OF TECHNOLOGICAL COMPETITIVENESS OF SUBJECTS OF THE REAL ECONOMY SECTOR OF UKRAINE

The efficiency and dynamism of the investment and innovation spheres is a decisive factor in ensuring the competitiveness of both the economic system and the country as a whole. Formation of the basic principles of investment and innovation development is identified as one of the main strategic priorities of Ukraine's economic policy. Therefore, there is an objective need for the most complete realization of the innovative potential of Ukraine, enhancement of investment and innovation activity of subjects of the real sector of the Ukrainian economy, which will contribute to the dynamic socio-economic development of the country. Principles of effective investment and innovation policy of the state are considered in the article. The key aspects of forming a perspective strategy for the development of investment and innovation processes are determined. The main criteria for ensuring innovation and investment activity of economic entities are highlighted. Suggestions on actualization of measures on activation of investment and innovation processes in the present conditions are provided. The main condition for achieving positive rates of economic growth of the real sector of the economy is the active innovation and investment activity. The activation of innovation and investment activity relates to the issues of macroeconomic development, the decisions of which should be carried out at the state level. Despite this, the study of sources of financial support of investment and innovation potential of the technological competitiveness of the real sector of the subjects of the Ukrainian economy is an important issue in modern science. The purpose of the article is to substantiate the foundations of the formation and implementation of an effective strategy for the investment and innovation development of the country, to identify and analyse the problems of its investment and innovation activities.

Keywords: investment and innovative process, resource and financial support, competitiveness, government policy, subjects of the real sector of economy, financial instruments.

Постановка задачі. Україна на сучасному етапі свого соціально-економічного поступу зазнала низки критично негативних і загрозливих для національної безпеки ризиків і загроз. Йдеться про зовнішню військову, політико-економічну, інформаційну та іншу агресію, анексію Криму, непідконтрольність

територій Донбасу, втрату близько четверті потенціалу реального сектору економіки. Все частіше на перший план виступає проблема пошуку фінансового забезпечення переорієнтації та адаптації суб'єктів реального сектору економіки до складних умов функціонування на основі активізації їх інвестиційної та інноваційної діяльності. Саме від цих сфер функціонування підприємств залежать ефективність їх діяльності, забезпечення високих темпів розвитку та підвищення технологічної конкурентоспроможності на світовому ринку, що, в свою чергу, є гарантією подолання економічного спаду і забезпечення сталого зростання української економіки в цілому.

Основною умовою досягнення позитивних темпів економічного зростання реального сектору економіки є активна інноваційна та інвестиційна діяльність. Активізація інноваційно-інвестиційної діяльності належить до питань макроекономічного розвитку, вирішення яких повинне здійснюватися на державному рівні. Зважаючи на це, дослідження джерел фінансового забезпечення інвестиційно-інноваційного потенціалу технологічної конкурентоспроможності суб'єктів реального сектору економіки України становить важливу проблему в сучасній науці.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблеми залучення інвестицій в інноваційну сферу економіки досліджувались багатьма вченими, серед яких слід виділити таких фахівців, як Б. Маліцький, Л. Безчасний, Ю. Шкворець, В. Соловійов, І. Єгоров, Л. Федулова, Ю. Клюка, А. Пересада, С. Ілляшенко, Д. Черваньов, А. Шеремет, Р. Сайфулін, А. Садеков, В. Карпов, Н. Лисова, А. Янковой, А. Чупіс та інші.

Виділення невирішених частин. Незавершеними на сьогодні є результати досліджень, які стосуються розгляду такої категорії, як інвестиційно-інноваційна стратегія розвитку економіки України, а також підходів до її формування. Також досить обмежено окреслено напрями активізації інвестиційно-інноваційних процесів.

Формулювання цілей. Мета статті – обґрунтування засад формування та реалізації ефективної стратегії інвестиційно-інноваційного розвитку країни, визначення й аналіз проблем її інвестиційної та інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Україна отримала унікальні можливості якісної зміни вектору свого економічного розвитку, інтегрувавшись у значно більш місткий та інтелектуально-інноваційний ринок, яким є ринок країн ЄС. Відповідно до реалізації Угоди про асоціацію України з ЄС у найближчій стратегічній перспективі ринки ЄС мають стати об'єктом інтересів вітчизняних промислових підприємств, які створюють додану вартість, мають наміри долучитися до розвитку й формування конкурентоспроможної національної економіки. Більше того, унаслідок формування зони вільної торгівлі з ЄС фактично відбувається розширення меж внутрішнього ринку України й на території держав Європейського Союзу.

Попри стратегічність цього вектора статистичні дані свідчать, що у 2013 р. обсяги експорту товарів і послуг з України до країн ЄС становили 20,2 млрд дол. США та були на 3,8 млрд дол. США більшими, ніж у 2016 р. Але частка країн ЄС в загальному обсязі експорту зросла (на більш як 10,0 в.п. за 2013–2016 рр.) і на початку 2017 р. становила 37,1 %. Водночас істотно посилилася імпортна залежність національної економіки від європейських товарів, частка яких у загальному імпорті на початок 2017 р. становила 43,7 % і впродовж останніх років зростала на 2,2 % щороку. Уже ці дані свідчать про те, що вихід та закріплення на ринках ЄС потребують часових і ресурсних витрат, значною мірою залежать і від стану розвитку економіки.

Також сформувалася залежність національної економіки від інвестиційного капіталу країн ЄС і, навпаки, від власного інвестування в об'єкти, які розташовані в європейських країнах. Так, на початку 2017 р. частка країн ЄС у загальній сумі прямих іноземних інвестицій в Україну перевищила 76,0 %, і, отже, вплив європейських інвесторів на розвиток реального сектору економіки посилюється. Утім, упродовж 2013–2016 рр. обсяги інвестицій з країн ЄС суттєво скоротилися – на 9,5 млрд дол. США, або 27,2 %, зокрема через тривале військове протистояння України з Російською Федерацією та окупацію нею промислових територій, на яких зосереджувалася значна частка європейських інвестиційних активів. Стосовно вітчизняних інвесторів, їх пріоритети не змінилися і переважна частка капіталовкладень (понад 90,0 %) здійснюється в країні ЄС, що більше свідчить про звуженість бізнес-інтересів та відсутність тісних партнерських зв'язків з іншими економічно розвиненими країнами.

Про складність конкуренції на ринках ЄС свідчать і питомі дані щодо обсягів експорту та імпорту, а також прямих іноземних інвестицій у середньому в розрахунку на одного експортера, імпортера чи суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. У 2016 р. порівняно з 2013 р. спостерігається суттєве зменшення показників: експорту та імпорту товарів у розрахунку на одного експортера (імпортера) – на 91,1 % та у 2,2 раза відповідно; прямих іноземних інвестицій у розрахунку на одного суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності –62,1 %. Отже, при збільшенні суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України, у тому числі зі спеціалізацією на ринках ЄС, обсяги їх зовнішньоекономічної діяльності скоротилися, що свідчить про обмежені поки що можливості вітчизняного бізнесу стосовно ширшої експансії на ринок ЄС.

Слід зазначити, що за період дії Угоди про асоціацію України з ЄС, дещо покращилася структура вітчизняного експорту в країні ЄС. Так, майже третину в експорті у 2016 р. становила продукція АПК і харчової промисловості, зросла частка електричних та механічних машин. Попри позитивні тенденції, переважно у країні ЄС експортується сировинно-ресурсна продукція з низьким ступенем виробничої обробки та з малою часткою доданої вартості.

Позитивні зрушення характерні й для структури прямих іноземних інвестицій. За останні роки зросла частка інвестицій з країн ЄС у вітчизняну переробну промисловість та сектор інформації і телекомунікацій. Проте все ще малими залишаються інвестиції у транспорт і зв'язок, будівництво, інші галузі реального сектору економіки. Зокрема, у сільському господарстві та транспортній сфері обсяги накопичених прямих інвестицій з країн ЄС значно менші, ніж у промисловості. Негативні тенденції явно виражені в абсолютних значеннях, зокрема у вітчизняну промисловість та аграрний сектор відбулося істотне скорочення загальних обсягів інвестицій з країн ЄС.

Таким чином, окреслені макроекономічні передумови свідчать, що вітчизняні суб'єкти реального сектору економіки мають труднощі та потребують ресурсно-економічної підтримки для власного поступу й експансії на ринки ЄС. Ситуація з кожним роком ускладнюватиметься, адже наблизатиметься завершення пільгового етапу, коли для вітчизняних експортерів діє нульове мито і аналогічний режим буде встановлено для імпорту в Україну з ЄС.

Потрібно зауважити, що державна ресурсно-економічна підтримка і сприяння експортерам реалізується практично у всіх державах, які досягли успіхів у розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Причому її обсяги, звичайно, залежать від стану соціально-економічного розвитку і фінансово-інвестиційних можливостей держав, але реалізується вона всюди, причому вагомою є роль у цих процесах саме держави.

Окрім фінансової підтримки, сформувалася істотна потреба в суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності у консультативно-інноваційній підтримці. При цьому високу актуальність вона має як для підприємств, які здійснюють, так і для тих, які планують здійснювати зовнішньоекономічну діяльність. Особливо важливо вітчизняним підприємствам реального сектору економіки швидко адаптуватися до європейських стандартів виробництва та реалізації продукції, враховуючи суттєві відмінності від них внутрішніх інституційно-правових норм.

Інші потреби та відмінності у них для виділених суб'єктів реального сектору економіки є рівнозначними та суттєво не відрізняються. Йдеться про транспортно-логістичне, техніко-технологічне та інтелектуально-кадрове забезпечення. Лише варто виділити високу необхідність у сформованості інтелектуально-кадрового забезпечення для підприємств, які планують здійснювати зовнішньоекономічну діяльність. Це й не дивно, адже вихід на зовнішні ринки вимагає отримання низки дозволів, укладання партнерських відносин, постійного відстеження комерційних операцій тощо.

Враховуючи пріоритетність фінансової підтримки для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, проводилося експертне опитування їх керівників та спеціалістів стосовно виділення переліку джерел фінансових ресурсів, що дозволяють забезпечити функціональність такої діяльності.

Вдалося з'ясувати, що найбільш затребуваними статтями фінансування для суб'єктів реального сектору економіки в ході здійснення чи планування зовнішньоекономічної діяльності є: 1) страхування ризиків зовнішньоекономічної діяльності; 2) проведення маркетингових досліджень зовнішніх ринків; 3) реалізація інноваційних заходів, програм з розвитку та зміцнення конкурентоспроможності продукції; 4) модернізація та осучаснення виробничих процесів; 5) фінансування заходів з патентної захищеності продукції.

У процесі вивчення функціональних основ зовнішньоекономічної діяльності суб'єктами реального сектору економіки проводилося експертне оцінювання їхніх потреб у фінансових послугах при виході на ринки ЄС. Варто відзначити важливість підвищення доступності і здешевлення кредитних ресурсів та дієвості страхування фінансово-інвестиційних операцій. Водночас підприємства, які планують здійснювати зовнішньоекономічну діяльність у країнах ЄС, не можуть її ефективно реалізувати, коли на внутрішньому ринку знижується кредитна активність банківських установ, скорочується їх кредитний портфель, неефективно реалізується державна грошово-кредитна політика, відсутні реальні податкові й інші стимули для інвестування в експортне виробництво продукції, державні фінансово-кредитні та інвестиційні організації (фонди) не спроможні достатньою мірою гарантувати фінансово-інвестиційні ризики, не розроблено чи неефективно реалізуються бюджетні програми субсидування зовнішньоекономічної діяльності. Менше значення при виході на ринки ЄС для суб'єктів реального сектору економіки має альтернативна фінансова підтримка, яку розглядають як доповнення до основного пакета фінансових послуг і таку, що має невисоку інвестиційну віддачу.

Додатково варто виділити й інші чинники (аргументи), які доводять важливість реалізації державної політики посилення ресурсної підтримки суб'єктів реального сектору економіки в умовах зміни зовнішньоекономічного вектора держави.

По-перше, об'єктивно високий рівень складності та витратомісткості виходу на зовнішні ринки, зокрема ЄС. Це вимагає значних фінансових витрат на маркетингові дослідження, сертифікацію, адаптацію до умов високого рівня конкуренції, логічних витрат тощо.

По-друге, це недоліки економіко-правового середовища зовнішньоекономічної діяльності в Україні, зокрема недосконалість механізму відшкодування ПДВ, несформованість системи страхування експортних кредитів, у тому числі за державної підтримки, слабкі інституційно-ресурсні можливості суб'єктів вітчизняного ринку фінансових послуг.

По-третє, це значно гірші передумови для конкуренції вітчизняних суб'єктів реального сектору економіки з підприємствами країн ЄС. Так, у реальному секторі економіки суб'єкти господарювання мають критично низький фінансово-економічний стан, про що свідчить високий рівень збитковості (транспорт – 40,7 %, промисловість – 35,1 %), низька рентабельність (сільське господарство – 2,2 %, промисловість – 5,5 %), низька придатність основних засобів (промисловість – 23,1 %, сільське господарство – 51,1 %, транспорт – 53,4 %), низька оборотність оборотних активів (сільське господарство – 1,3 рази, промисловість – 2,0 рази, транспорту – 2,1 рази).

Окремо варто відзначити нерівні умови фінансової підтримки в країнах ЄС і України, адже в країнах ЄС кредити надаються під 3,0-7,0 %, а в Україні – 19,0-23,0 %. Також у країнах ЄС активно функціонують Фонд фінансової стабільності (EFSF) (обсяги робочих активів становлять понад 800,0 млрд євро), експортні кредитні агентства (ЕКА) та інші фінансово потужні інвестиційно-кредитні організації (фонди, агентства).

Слабкими залишаються й можливості суб'єктів вітчизняної фінансово-інвестиційної інфраструктури, неефективно використовуються інструменти альтернативного фінансування (лізингу, факторингу, вексельних розрахунків) на противагу високій доступності підприємств ЄС до послуг і ресурсів фінансово-інвестиційної, страхової та іншої інфраструктури.

Також вітчизняні суб'єкти реального сектору економіки є інноваційно не активними. Це підтверджується наступним: у 2010–2015 рр. частка вітчизняних підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, не перевищила 15,0 %, у країнах ЄС – 65,0-75,0 %; менше ніж 1,0 % зареєстрованих в Україні об'єктів інтелектуальної власності реалізуються на практиці, у країнах ЄС – понад 25,0 %; в Україні дохід від продажу ліцензій у перерахунку на одну особу становить близько 1 дол. США на рік, а в середньому у країнах ЄС понад 100 дол. США.

Не дозволяє реалізувати належним чином економічний потенціал вітчизняним суб'єктам реального сектору економіки низька ефективність страхових фінансово-кредитних відносин на внутрішньому ринку. Про це свідчать: 1) збитковість страхування фінансових ризиків (співвідношення виплат та платежів), яка становить приблизно 4,0-5,0 %; 2) якість задоволення звернень щодо страхування фінансових ризиків (з п'яти задовольняється лише одне); 3) високі рівні франшизи (від 8,0 до 15,0 % страхової суми) та тарифікування (середній тариф встановлюється на рівні 5,0-7,0 % і вище залежно від рівня ризику й терміну страхування).

Отже, до чинників, які стримують формування і реалізацію інструментів ресурсної підтримки суб'єктів реального сектору економіки в Україні для здійснення зовнішньоекономічної діяльності на ринках ЄС, варто зарахувати:

- недосконалість нормативно-правової бази, що встановлює і регулює розвиток та функціонування системи економічно-ресурсного забезпечення;
- відсутність системи стратегування і планування створення в державі системи організаційно-економічної підтримки суб'єктів-експортерів реального сектору економіки;
- нерозвиненість інфраструктури та обмеженість ресурсоспроможних суб'єктів, які надають необхідні для представників експортерів реального сектору економіки інвестиційні послуги;
- порівняно висока вартість банківського кредитного ресурсу, особливо на операції, пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю;
- обмеженість практик бюджетно-фінансової підтримки експортерів реального сектору економіки.

Отже, необхідність посилення ресурсної підтримки вітчизняних суб'єктів реального сектору економіки в умовах зміни зовнішньоекономічного вектора держави очевидна. Відповідно виникає низка завдань, виконання яких дозволило б реалізувати увесь їхній конкурентний потенціал на зовнішніх ринках. Очевидно, зусилля слід передусім спрямувати на усунення причин та чинників, які цьому перешкоджають. Але при цьому такі зусилля мають бути комплексними.

У цьому напрямі пропозиції мають стосуватися заходів центральних органів влади, регіональних та місцевих, галузевих, а також функціональних аспектів економічної системи країни та безпосередньо суб'єктів бізнесу. Тільки за такого системного підходу можливо сформулювати економічний ресурс у державі, де йде війна і де бюджетні та приватно-легальні фінанси об'єктивно обмежені.

Об'єктивним є те, що головними завданнями державної політики на центральному рівні є вдосконалення інституційно-правового забезпечення у сфері економічно-ресурсної підтримки вітчизняних підприємств, запровадження стратегічного планування цих процесів, становлення національної системи фінансової підтримки (рефінансування, субсидування, страхування ризиків і гарантій), а також залучення інвестиційних ресурсів з-за кордону. Про ефективність такого вектора державної політики свідчитиме поступова мінімізація участі держави у фінансуванні проектів, активне залучення приватних інвесторів до фінансування під державні гарантії.

На регіональному та місцевому рівнях слід сфокусувати зусилля на розбудові регіональної інфраструктури державної підтримки, активності малих суб'єктів підприємництва, становленні елементів приватно-публічної інвестиційної підтримки, формуванні експортоорієнтованих кластерів, залученні бізнес-асоціацій, промоції інвестиційної привабливості територій.

На галузево-інфраструктурному рівні доречно активізувати зусилля на посиленні можливостей вітчизняних суб'єктів ринку фінансових послуг. Зокрема, державним органам влади варто взяти на себе головні координаційні функції у створенні та розвитку мережі кредитно-фінансових організацій з підтримки зовнішньоекономічної діяльності, забезпечити вищу ефективність реалізації базових функцій інституцій інвестиційної підтримки, сформувати майданчики співпраці суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та ринку фінансових послуг, створити умови для ширшого використання можливостей страхової сфери, розширити практичне використання інструментів альтернативної інвестиційної підтримки.

Не менш активною має стати й діяльність безпосередньо суб'єктів реального сектору економіки. У рамках державної політики важливо надати їм для цього відповідні конкурентні можливості заради формування внутрішніх фондів інвестування в модернізацію техніко-технологічної бази, оптимізації структури витрат та підвищення ефективності господарювання, впровадження стандартів якості, реалізації інтеграційних проектів для акумулювання фінансово-інвестиційного ресурсу.

Про комплексність державної політики підтримки суб'єктів реального сектору економіки в умовах зміни зовнішньоекономічного вектора держави свідчатиме раціональне обрання та застосування набору інструментів відповідно до визначених рівнів і напрямів реалізації.

Безпосередньо до інструментів державної політики на центральному рівні варто віднести наступні.

По-перше, поліпшення інституційно-правового базису фінансово-економічної підтримки суб'єктів реального сектору економіки. Тут доцільно відзначити суттєвий прогрес державних органів влади, яким вдалося розробити та привести в дію (законодавчо затвердити) процедури забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) вітчизняного походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту. Так, заплановано створити експортно-кредитне агентство, головною місією якого буде надання державної інституційно-організаційної та фінансово-інвестиційної підтримки вітчизняним експортерів. Така державна інституція функціонуватиме у формі публічного акціонерного товариства, матиме початковий статутний капітал та забезпечуватиметься постійним бюджетним фінансуванням.

Варто зауважити, що такого роду структури функціонують у більшості країн світу, а намагання прийняти відповідний закон в Україні реалізовані лише з третьої спроби, коли перша була ще у 2003 р. Створення і діяльність експортного кредитного агентства має бути під прискіпливою увагою, а також необхідне створення в нашій державі ще однієї структури, яка істотно доповнює інвестиційний потенціал такого агентства. Йдеться про інституцію сприяння експорту, що надаватиме більшою мірою інформаційно-консалтингове забезпечення реалізації економічного потенціалу суб'єктів реального сектору економіки в умовах зміни зовнішньоекономічного вектора держави.

Потребує також подальшого вдосконалення вітчизняне законодавство із:

- створення та функціонування суб'єктів інфраструктури фінансово-інвестиційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств реального сектору економіки;
- становлення системи державного управління підтримкою експорту, створення єдиних центрів координації фінансово-кредитної та інформаційно-маркетингової підтримки, залучення прямих іноземних інвестицій;
- впровадження податкових пільг виробникам-експортерам високотехнологічної продукції та інших стимулів для експортерів, у тому числі віднесення на собівартість страхових внесків та інших витрат, пов'язаних із формуванням інвестиційного забезпечення експорту;
- забезпечення розвитку інституційно-правових засад співпраці державних і приватних інституцій підтримки експорту і залучення прямих іноземних інвестицій; інституційної підтримки експортного потенціалу малих суб'єктів підприємництва.

По-друге, це прийняття «вертикалі» стратегій та державної, регіональних і галузевих програм фінансово-інвестиційного забезпечення суб'єктів реального сектору економіки з акцентуванням на модернізації й розвитку виробництва, техніко-технологічної бази та активізації зовнішньоекономічної діяльності.

По-третє, це розширення бюджетно-фінансової підтримки та становлення її інфраструктури. Сюди варто віднести: 1) розвиток діяльності вже згадуваних експортно-кредитних агентств та організацій зі сприяння експорту; 2) створення фонду страхування експортних кредитів (у тому числі із залученням суб'єктів страхового бізнесу); 3) створення спеціалізованих венчурних фондів фінансово-інвестиційної підтримки пріоритетних експортоорієнтованих проектів; 4) розвиток консалтингової інфраструктури для надання інформаційних послуг, популяризації ділової репутації підприємств; 5) започаткування практики субсидування експортерів для короткострокового фінансування експорту, кредитування експортером імпортера, кредитування «нового» експорту; 6) розширення практики державного гарантування випадків (не платежу імпортера, забезпечення кредиту, зустрічних гарантій, інвестиційного захисту від політичного ризику, за акредитивами).

По-четверте, це ефективне використання інвестиційно-інноваційних можливостей від співпраці України та ЄС. Тут варто наголосити, що в рамках реалізації положень Угоди є відповідний розділ, який передбачає надання з боку ЄС інвестиційної підтримки вітчизняним експортерам. І цим потрібно

скористатися. Більше того, передбачена й участь вітчизняних підприємств реального сектору економіки у держзакупівлях ЄС.

По-п'яте, це фінансово-економічна підтримка вітчизняних виробників шляхом заміщення частини їхніх експортних витрат при виході на ринки ЄС. Йдеться про активне інтегрування та конвергенцію (але при цьому й адаптацію вітчизняних підприємств) національної системи стандартизації і сертифікації до європейських норм і стандартів. Таким чином вироблена вітчизняна продукція одночасно відповідатиме внутрішнім стандартам і нормам та буде готова до європейських вимог. Позитивно, що на початку 2016 р. набув чинності Закон України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності», яким фактично впроваджено перехід від сертифікації до оцінювання відповідності продукції, та низка постанов Кабінету Міністрів України і наказів Міністерства економічного розвитку України, в яких визначаються сфери діяльності центральних органів виконавчої влади під час здійснення функцій технічного регулювання, затверджуються порядки розгляду апеляцій на рішення призначених органів з оцінки відповідності продукції, формування та ведення бази даних технічних регламентів, а також форми заявок на призначення органу із сертифікації в державній системі сертифікації, знаків відповідності технічним регламентам, правила і умови їх нанесення.

Також замістити частину витрат експортерів при виході на ринки ЄС можна за допомогою повноцінного впровадження системи «єдиного електронного вікна»; промоційної підтримки вітчизняної продукції, організації дво- і багатосторонніх торгово-промислових палат, бізнес-центрів, представництв у країнах ЄС.

На рівні регіональних та місцевих органів влади і державного управління, з метою реалізації інвестиційно-інноваційного потенціалу вітчизняних суб'єктів реального сектору економіки, можливо та необхідно передусім реалізувати наступні інструменти. Так, потребує становлення й розвитку інфраструктура фінансово-інвестиційної підтримки. Йдеться про інвестиційно-інноваційні майданчики, комунікаційні майданчики виробників та інвесторів, техніко-впроваджувальні особливі економічні зони і технопарки, проєктні компанії, суб'єкти страхового бізнесу, інвестиційно-інформаційні портали тощо.

Виконавцям державної системи управління варто частково перейняти функції реалізації експортного потенціалу малих суб'єктів підприємництва. Позитивно, що в низці прикордонних областей України активно розробляється і планується прийняття регіональної Стратегії розвитку малих суб'єктів підприємництва. Важливо в цьому стратегічному документі, а також надалі у відповідних програмах передбачити розділ, який би стосувався реалізації цього напряму потенціалу малих суб'єктів підприємництва, тим більше, що області межують з країнами ЄС.

Також актуально використовувати інструмент державно-приватного партнерства для спільної реалізації проєктів суб'єктів малого інноваційного бізнесу, науково-дослідного сектору, інвесторів та підтримки з боку місцевих органів влади.

Таким чином, регіональним та місцевим органам державної влади необхідно сформувати елементи приватно-публічної підтримки підприємств-експортерів реального сектору економіки. Йдеться про створення інвестиційних фондів підтримки проєктів експорту за галузями, територіями, секторами економіки тощо.

Враховуючи зміну вектора зовнішньоекономічної державної політики, високого практичного значення набувають процеси ініціювання та підтримки створення кластерів за участі партнерів з держав ЄС, особливо в рамках транскордонної співпраці. Тут зацікавленість вітчизняних промислових підприємств полягатиме в отриманні доступу до передових новітніх технологій, високотехнологічного устаткування, засобів раціонального використання господарських та економічних ресурсів, а також можливостей транскордонної інтеграції у науково-технологічне та інноваційне середовище.

Поряд із реалізацією кластерних ініціатив повинна бути забезпечена активна промоція інвестиційної привабливості територій, зокрема їх виробничо-експортного комплексу. Відповідно регіональним та місцевим органам державної влади слід зайнятися інформаційно-консалтинговою діяльністю, сприяти виставково-ярмарковій діяльності, торговельно-політичним заходам, залучати з цією метою громадські та неурядові організацій місцевого і загальнодержавного значення.

Важливо створити стимули й можливості для залучення до цих процесів функціонально-інфраструктурних елементів. Йдеться про створення і розвиток кредитно-фінансових організацій для інвестиційної підтримки зовнішньоекономічної діяльності. При цьому важливим аспектом є залучення до цих процесів філій та дочірніх структур вітчизняних банків за кордоном для залучення зовнішнього фінансового ресурсу. Перспективною є й співпраця через експортно-кредитну агенцію з міжнародними фінансовими організаціями для акумуляції зарубіжної інвестиційної допомоги.

Також на галузевому рівні варто ширше використовувати можливості інвестиційного сектору. Важливим тут могло б стати залучення до співпраці провідних закордонних інвестиційних корпорацій, а також створення (у стратегічній перспективі) вітчизняної корпорації закордонних приватних інвестицій для інвестиційної і гарантійної підтримки підприємств-експортерів реального сектору економіки.

Варто відзначити й необхідність використання і підтримки лізингових програм як засобу просування вітчизняної продукції (зокрема галузей машинобудування і приладобудування) на зовнішні

ринки. Схеми лізингу, зокрема фінансового, дозволяють вигідно змінити окремі критичні параметри зовнішньоторговельних угод, до прикладу, замінити банківський кредит, відтермінувати оплату, отримати додаткові послуги і гарантії. Більше того, запровадження практики проведення лізингових операцій дозволить підвищити ефективність капіталовкладень в осучаснення техніко-технологічного процесу та інноваційну модернізацію виробничих об'єктів. У підсумку можна буде очікувати на зміцнення конкурентоспроможності виробників вітчизняної продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

На сьогодні серед підприємств різних галузевих секторів економіки не набули широкого застосування альтернативні фінансові інструменти, якими є, до прикладу, селенг, факторинг, форфейтинг, краудфандинг. Так, завдяки селенговій діяльності промислові виробники зможуть суттєво підвищити активність використання й оновлення необоротних активів та зовнішнього міжгалузевого партнерства, інвестиційно-інноваційного співробітництва. Факторингові договірні операції дозволяють вирішити проблеми повернення дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію, прискорити оборотність та оптимізувати структуру виробничих запасів, забезпечити своєчасне реінвестування капіталу та підвищити рівень його дохідності. Ще вищу актуальність для підприємств у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності мають форфейтингові операції, завдяки яким стає можливим отримувати кредити іноземних інвестиційних інституцій, використовувати потенціал іноземних фондів прямого інвестування, мінімізувати валютні та кредитні ризики, зменшити рівень трансакційних витрат та полегшити доступ до зовнішніх ринків інновацій. Прагнучи реалізувати різноманітні новаторські проекти, а також знизити трансакційні витрати на організацію фінансування таких проектів, підприємствам доцільно проводити операції краудфандингу, що передбачають залучення через інтернет-платформи фінансових ресурсів значної кількості фізичних та юридичних осіб.

Висновки. Наведені вище кроки потребують і активної роботи безпосередньо самих суб'єктів реального сектору економіки як щодо активності у сфері зовнішньоекономічної діяльності на ринках ЄС, так і внутрішнього фінансово-інвестиційного забезпечення цих процесів. Без сумніву, що вихід на нові ринки не може не відбутися без державної, зокрема бюджетно-фінансової, та підтримки з боку вітчизняного фінансово-інвестиційного сектору. Утім, суб'єкти господарювання мають активніше залучати власний фінансовий ресурс. Попри зрозумілі інструменти фінансування з прибутку та за кошти засновника-власника, державі слід стимулювати наступні речі.

По-перше, це посилення мотивації до створення на підприємствах інвестиційних фондів розвитку виробництва для акумуляції власних фінансових ресурсів, забезпечення оновлення основних виробничих засобів, нарощування виробничих потужностей і експортного потенціалу, інших інвестиційних потреб. Стимулами для підприємств тут можуть стати надання їм переваг при залученні до державно-приватних інвестиційних проектів, державного замовлення чи фінансово-кредитної підтримки через фонди підтримки підприємництва.

По-друге, це зменшення трансакційних витрат і зміцнення конкурентоспроможності суб'єктів реального сектору економіки за рахунок створення й розвитку кластерів (інших інтеграційних форм господарювання). Йдеться про активну державну підтримку локальних інтегрованих структур та систем, за рахунок чого знижується витратомісткість виробничо-господарських процесів та акумулюється спільний фінансово-інвестиційний ресурс підтримки зовнішньоекономічної діяльності.

По-третє, це сприяння збільшенню обсягів виробництва, експорту та підвищенню економічної ефективності господарської діяльності підприємств. Можливим засобом тут могла б слугувати бюджетно-грантова підтримка консультування бізнесу, отримання безвідсоткових кредитів чи субсидій під державні гарантії для участі у міжнародних інвестиційно-інноваційних проектах, залучення безоплатних і благодійних внесків.

По-четверте, це реалізація підприємствами спільних проектів (вертикальної та горизонтальної інтеграції) у сфері зовнішньоекономічної діяльності з залученням фахівців ІТ-сфери, консалтингу, маркетингу, транспортування, ринку фінансових послуг. Це дозволить виробникам вітчизняної продукції швидко адаптуватися до конкурентних умов на зовнішніх ринках, розширити сфери трансакційного інноваційного співробітництва та партнерства, сформувавши надійну ділову репутацію у міжнародному інвестиційному середовищі.

По-п'яте, це формування інвестиційних стимулів і можливостей для впровадження суб'єктами реального сектору економіки міжнародних стандартів управління якістю. Доречною тут є часткова організаційно-ресурсна підтримка з боку владних структур. Йдеться про спрощення процедур отримання прямих бюджетних кредитів та інвестиційних податкових позик, організацію налагодження та підтримки міжнародного фінансово-інвестиційного співробітництва у високотехнологічних секторах, забезпечення проведення переговорів з глобально-інтегрованими бізнес-структурами стосовно можливостей започаткування інвестиційних проектів техніко-технологічної допомоги.

Запровадження такого комплексного підходу до державної політики дозволить як покращити систему ресурсної підтримки вітчизняних суб'єктів реального сектору економіки в умовах євроінтеграції, так і диверсифікувати та вдосконалити структуру експортівиробничого комплексу, покращити умови та

середовище для активізації зовнішньоторговельної діяльності, накопичити досвід ефективної державної фінансово-інвестиційної політики у сфері імпортозаміщення, посилити євроінтеграційні прагнення України та зміцнити конкурентоспроможність виробників вітчизняної продукції на спільній території зони вільної торгівлі з ЄС.

Література

1. Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту : Закон України № 1792 від 20.12.2016 р. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1792-19>.
2. Про технічні регламенти та оцінку відповідності : Закон України № 124-19 від 15.01.2015 р. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/124-19>.
3. Про визначення сфер діяльності, в яких центральні органи виконавчої влади здійснюють функції технічного регулювання : Постанова Кабінету Міністрів України № 1057 від 16.12.2015 р. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1057-2015>.
4. Про затвердження форми, опису знака відповідності технічним регламентам, правил та умов його нанесення : Постанова Кабінету Міністрів України № 1184 від 30.12.2015 р. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1184-2015>.
5. Про затвердження Порядку формування та ведення бази даних технічних регламентів : наказ Мінекономрозвитку України № 1282 від 08.10.2015 р. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1309-15>.
6. Про затвердження форми заявки на призначення органу з сертифікації в державній системі сертифікації : наказ Мінекономрозвитку України № 1151 від 17.09.2015 р. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1179-15>.

References

1. About ensuring the large-scale expansion of export of goods (works, services) of Ukrainian descent by insurance, guaranteeing and cheapening of export lending: Law of Ukraine No 1792 dated December 20, 2016. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1792-19>.
2. About technical regulations and conformity assessment: Law of Ukraine No. 124-19 dated January 15, 2015. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/124-19>.
3. About the definition of areas of activity in which the central executive authorities carry out the functions of technical regulation: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine No 1057 dated December 16, 2015. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1057-2015>.
4. About approval of the form, description of the mark of conformity with the technical regulations, rules and conditions for its application: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine No. 1184 dated December 30, 2015 URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1184-2015>.
5. About approval of the Procedure for the formation and maintenance of a database of technical regulations: the Order of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine No. 1282 dated August 10, 2015. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1309-15>.
6. About the approval of the application form for the appointment of the certification body in the state certification system: the Order of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine No. 1151 dated September 17, 2015. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1179-15>.

Рецензія/Peer review : 28.02.2019 р.

Надрукована/Printed : 09.04.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Флейчук М. І.