



КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БАНКАМИ І СТРАХОВИМИ КОМПАНІЯМИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Володимир Першин,
*науковий співробітник НДІ інтелектуальної
власності АПРН України, кандидат юридичних наук*

Інвестиції, як відомо, є одним із найбільш важливих показників життєдіяльності суспільства в цілому. Тому аналіз цієї категорії, з точки зору комплексності і системності дії її елементів у загальній структурі ринку, логічніше було б почати з розгляду інвестицій у взаємозв'язку з близькою по суті величиною.

У цьому випадку такою "величиною" можна вважати інновації. Інвестиції й інновації дуже близькі ринкові категорії, а, отже, будь-яка інвестиційна тактика, яку обирає компанія, буде безпосередньо направляти інноваційну діяльність такого підприємства в ту ж цільову область її життєдіяльності.

Не секрет при цьому, що як ресурсне забезпечення чіткості інвестиційно-інноваційної тактики може виступати лише створення інвестиційно-інноваційного механізму і його аналіз, з наступним формуванням страховою організацією або банком інвестиційно-інноваційної стратегічної політики. Це, нарешті, повинно призвести до врегулювання, в тій чи іншій мірі, проблем інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні, а також вирішити належною мірою інвестиційні проблеми, що постають перед страховими організаціями або

банками в ході здійснення ними процесу інвестування.

Інвестиції й інновації — нерозривно пов'язані сфери економічної діяльності, які найбільшою мірою відчувають на собі негативний вплив економічних криз, що відбуваються в країні час від часу. Загальна ситуація на ринку склалася таким чином, що інновації, які колись здійснювалися за рахунок централізованих джерел, звелися до мізерно малої величини, у той час як інвестиції, що володіли внутрішньою структурою, втратили її та стали здійснюватися безладно і неорганізовано, стимулюючи тільки короткострокові цілі інвесторів.

Вихід із такої ситуації один: подолання наслідків економічної кризи неможливе без інвестиційно-інноваційного "буму", відновлення основного капіталу на принципово новій, конкурентоздатній основі. Отже, капіталовкладення без інновацій не мають змісту, оскільки нема сенсу відтворювати застаріле обладнання, подальше використання якого економічно не обґрунтоване. Однак, й інновації без капіталовкладень нереальні. У свою чергу, тут необхідно розмежовувати поняття "капітальні вкладення" та "інвестиції". Інвестиції розглядаються як



вкладення коштів у відтворення основних фондів (будинків, устаткування, транспортних засобів тощо). Разом з тим інвестиції можуть здійснюватися й в оборотні активи, і у різні фінансові інструменти (акції, облігації тощо), і в окремі види нематеріальних активів (придбання патентів, ліцензій тощо). Таким чином, капітальні вкладення є більш вузьким поняттям і можуть розглядатися лише як одна з форм інвестицій, але не як їхній аналог [1; 34].

Старі підходи уже віджили своє. Свого часу науково-технічна й інвестиційна політика здійснювалися централізовано і, головним чином, за рахунок бюджетних джерел і фондів міністерств, а підприємства виступали в ролі прохачів і користувачів державних коштів і займалися безліччю дрібних поліпшуючих інновацій. Сьогодні ж стало реально роздержавлення, формування інвестиційного та інноваційного ринків, що допомагає ресурсно забезпечити рішення усе більш нагальних проблем інвестиційно-інноваційної діяльності. Державний та місцеві бюджети виділяють мінімум коштів на технічне переозброєння виробництва. Центр ваги у прийнятті рішень перемістився до власників капіталу і товаровиробників, що стурбовані виживанням, і як результат, мало уваги приділяють виробничим інвестиціям і нововведенням, цикл яких виходить за межі короткострокових інтересів.

Процес накопичення капіталу має за головне джерело перерозподіл у небувалих раніше масштабах ресурсів на користь невеликого числа нових підприємств, банків та інших господарюючих суб'єктів, в основному за рахунок зубожіння та

знецінення заощаджень більшості населення, розкрадання державного майна тощо. При цьому накопичення відбувається переважно у сфері обігу й у меншій мірі зачіпає виробництво, де, власне, і лежить ключ до самозростання капіталу в нормальній ринковій економіці.

Виходячи з цього, можна зробити висновок про необхідність нових підходів до інвестиційно-інноваційної політики і, як наслідок, до механізму її реалізації, а також форм впливу держави на процеси, що відбуваються у цій сфері. Паростки таких підходів уже почали виявлятися в низці прийнятих нормативних актів, однак цього дотепер залишається недостатньо. Як приклади нормативних актів можна виділити такі: Закон України "Про інвестиційну діяльність" № 1560-ХІІ від 18.09.1991 року, Закон України "Про захист іноземних інвестицій в Україні" № 1540а-ХІІ від 10.09.1991 року, Закон України "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)" № 2299-ІІІ від 15.03.2001 року; Указ Президента України "Про залучення іноземних інвестицій в економіку України" № 759/99 від 28.06.1999 року; Постанова Правління НБУ "Про затвердження Положення про порядок здійснення в грошовій формі іноземних інвестицій в Україну та повернення іноземному інвестору його інвестицій, а також репатріації прибутків, доходів, інших коштів, одержаних від інвестиційної діяльності в Україні" № 82 від 14.10.2004 року тощо.

Законодавством України дається таке визначення поняття "інвестиції": "усі види майнових і інтелектуальних цінностей, що вклада-



ються в об'єкти підприємницької та в об'єкти інших видів діяльності, в результаті яких створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект" [2;646].

Світова економічна наука розуміє інвестиції як спосіб розміщення капіталу, що повинен забезпечити його заощадження або зростання [3;15].

Найбільш цінним моментом у інвестиційно-інноваційних взаєминах різного роду компаній на ринку, в умовах ризику і невизначеності останнього, виступає застосування наведених вище теоретичних основ на практиці. При цьому особливу значимість має професійність керівного складу, тобто його здатність впровадити інвестиційно-інноваційні відносини в конкретні дії компанії на ринку. Крім того, практичний досвід взаємин на ринку із застосуванням такого роду тактичного проектування і планування діяльності підприємства, допомагає в нашому випадку створити інвестиційно-інноваційний механізм, виявивши його у конкретній формі для кожної конкретно взятої організації. Причому, така формалізація інвестиційно-інноваційного механізму дозволила б як компанії, так і всьому ринку в цілому, більш жорстко планувати необхідність власних дій на ринку, одночасно відслідковуючи їхню якість.

Таким чином, ми підійшли до необхідності створення і послідовної реалізації інвестиційно-інноваційного механізму, що відповідає новим економічним і соціально-політичним реаліям, а також забезпечує великомасштабний приплив капіталу для модернізації виробництва. Одним з істотних елементів даного механізму є організаційно-економічний.

Для реалізації будь-якого проекту, а тим більше сукупності проектів інвестиційної програми, потрібні цільові структури, що могли б максимально якісно здійснювати тактичне планування діяльності страхових організацій та банків на інвестиційно-інноваційному ринку. Їхній характер, вибір відповідних форм залежить від рівня новизни і масштабності проекту. Іноді за його виконання можуть взятися вже існуючі організації або їх відповідні складові структури. Але доцільніше було б створювати особливу спеціалізовану структуру для кожного проекту. Це може бути приватне підприємство, акціонерне товариство, спільне підприємство тощо.

Якщо реалізується група взаємозалежних проектів або цільова інвестиційна програма, що вимагає великих вкладень на тривалий термін і об'єднання зусиль десятків, а то і сотень підприємств, банків, фондів, то виникає необхідність у формуванні координуючих структур більш високого рівня, що, у свою чергу, можуть включати кілька об'єднань з підпрограм або блоків проектів. Найбільш відповідними формами таких координуючих структур, що не позбавляють самостійності добровільно об'єднуючих частину своїх функцій та коштів первинних ланок, можуть бути фінансово-промислові групи, консорціуми або холдинги.

Як свідчить досвід, покладатися на державні організації ризиковано, вони недостатньо адаптовані до ринку. Тому ефективніше орієнтуватися на більш ініціативні, гнучкі і відповідальні приватні організації, акціонерні товариства, холдинги і консорціуми (у яких можуть брати участь і держпідприємства), неза-



лежні компанії за участю іноземного партнера, що бере на себе основний тягар робіт з маркетингу, забезпечення конкурентноздатності реалізованої за проектом продукції, а також послуги зі страхування цієї діяльності.

Таким чином, створення ефективного інноваційно-інвестиційного механізму не просто необхідне, воно невідкладне. І починати потрібно не тільки зверху, з формування загальнодержавної інвестиційної програми і розробки заходів для її реалізації, але і знизу, з добору і швидкого втілення в життя конкретних інвестиційних проектів і регіональних програм, з координації зусиль усіх операторів інноваційно-інвестиційного ринку.

Також необхідно зауважити, що зазначені вище цільові структури в цьому випадку можуть розглядатися в якості одного з елементів ефективного інноваційно-інвестиційного механізму.

Наступним елементом, поряд із названим вище, є ресурсне забезпечення інвестиційних проектів і програм — кадрове, фінансове і технічне.

Звичайно, беручись за реалізацію інвестиційних проектів, основну увагу приділяють пошуку джерел фінансування, розмірковуючи приблизно так: будуть гроші — решта додасться. Однак інвестиції, і чималі, потрапляючи в ненадійні або недолугі руки, абсолютно не дають віддачі. Будь-який західний інвестор, перш ніж піти на прямі вкладення або дати кредит, усебічно досліджує — що за підприємство або особа робить заявку на інвестиції, наскільки надійний партнер, чи має він сильну команду, кваліфікованих

менеджерів і працівників. І лише при позитивній відповіді на ці та інші питання розглядаються зміст проекту, бізнес-план, розміри й умови окупності інвестицій, повернення кредиту тощо.

Такий підхід цілком виправданий, особливо в умовах широко розповсюдженої професійної некомпетентності, багаторічної звички одержувати централізовані капіталовкладення, не піклуючись про їхнє повернення, непристосованість до ринкового середовища, незнайомство з багатьма сучасними технологіями. Починати здійснення пріоритетних інноваційно-інвестиційних проектів і програм потрібно з навчання і перепідготовки кадрів — від менеджерів до робітників.

При цьому надійна кадрова база допомагає більш успішно вирішувати питання фінансування проектів і програм. Потрібно дивитися правді в очі: основний капітал зараз знаходиться в банках, приватних підприємствах, а також у іноземних інвесторів, що працюють, переважно, у сфері обігу, оскільки їх відлякує політична нестабільність, нечіткість та неузгодженість законодавчих актів і великий комерційний ризик. "Живі гроші" є також у частини населення, яке готове вкладати їх у будівництво житлових будинків, надійні цінні папери, але нерідко зіштовхується з авантюристами або шахрайськими проектами. Зокрема, яскравий тому приклад — нещодавній скандал навколо житлово-інвестиційної компанії "Еліта-центр". Поряд з названими вище нормативними актами необхідно прийняти ще чимало документів, щоб зламати це коло вад, створивши сприятливий клімат для приватних



вітчизняних і закордонних інвестицій.

Після вирішення питання про фінансування проекту постає проблема технологічного устаткування. Зараз багато виробничих приміщень та устаткування простоє. Але це, звичайно, застарілі машини, морально і фізично зношена техніка, не придатна для виробництва конкурентноздатної продукції. Приміщення і виробничу інфраструктуру після деякої реконструкції цілком можна використовувати (що здешевлює проект і скорочує терміни його реалізації). Однак, як правило, доводиться шукати технологічне устаткування. Підприємства прагнуть замовити його за кордоном разом із апробованою ефективною технологією. Це позбавляє вітчизняне машинобудування замовлень, підсилює безробіття в цій галузі і залежність від зовнішніх постачальників.

Отже, потрібно підтримувати орієнтацію замовників на комплекти сучасного вітчизняного устаткування, широко залучаючи до проектів конверсійні підприємства. Але для цього необхідно, щоб вітчизняна техніка не поступалася імпортній за всіма параметрами, була дешева та мала належне обслуговування і ремонт.

Найбільш важливим елементом інноваційно-інвестиційного механізму, з позиції його тактичної формалізації в межах конкретного ринкового підприємства, є наступний його елемент — вироблення селективної інноваційно-інвестиційної стратегії, що знайде вираження у державній та регіональних інноваційній і інвестиційній програмах і великих проектах, розрахованих на тривалий період та охоплюючих всі

стадії технологічного циклу. Головні труднощі — вибрати ті вузькі пріоритетні виробництва, де концентрація ресурсів зможе, за порівняно короткий термін, забезпечити успіх і ланцюгову реакцію перелому в більш широких сферах народного господарства.

За таких умов важливо не потрапити в "чорні діри" економіки, на підприємства, які, поглинаючи достатньо ресурсів, не в змозі зробити конкурентоздатну продукцію. Більшість діючих (або частково бездіяльних) підприємств оснащені технікою "вчорашнього дня", четвертого, а то і третього технологічних укладів і не витримують конкуренції з потоком, що захлеснув внутрішній ринок, високотехнологічних, барвисто оформлених товарів з могутньою рекламою, що захоплює покупців. У цих умовах вкладати кошти у підтримку виробників застарілої продукції, що не має перспектив збуту, — безнадійна справа.

Які ж напрямки інноваційно-інвестиційної діяльності можна вважати пріоритетними, першочерговими, що заслуговують державної підтримки?

Насамперед, це масове житлове будівництво. В розвинутих країнах за рахунок держави фінансуються як вкладення в галузі виробничої, так і в деякі галузі соціальної інфраструктури, зокрема, в житлове будівництво [4;95]. Основна мета полягає у створенні тактично вивіреної, продуманої стратегічної політики розподілу масового житлового будівництва не тільки в районах великого скупчення людей, але і на всій території України, з урахуванням необхідності розвитку або



відновлення окремих стратегічно важливих районів країни.

Другий пріоритет — сучасні засоби комунікацій, створення і модернізація транспортних і інформаційних мереж. Зараз швидко старіють, робляться непридатним рухомий склад на залізницях, авіалініях, морському, річковому й автомобільному транспорті, численні трубопровідні мережі. Падає швидкість і надійність постачання вантажів і перевезення пасажирів, росте число катастроф, що забирають тисячі людських життів та наносять непоправну шкоду природному середовищу. Телефонна і радіотелевізійна мережі працюють з перевантаженнями і все частіше дають збої тощо. Тут не обійтися приватними інвестиціями, необхідні великі державні і міждержавні капіталоукладення.

Третій пріоритет — високі технології на базі конверсії. Життєво важливо, спираючись на елементи п'ятого технологічного укладу, сконцентровані у військово-промислового комплексу, організувати виробництво високотехнологічних, конкурентоздатних на світових ринках товарів.

Четвертий пріоритет — ресурсозаощаджувальні, екологічно чисті технології. Зараз головне не в тім, щоб призупинити падіння видобутку мінеральної і лісової сировини і нарощувати їхній експорт, прискорюючи виснаження корисних копалин і забруднюючи навколишнє середовище, а в тім, щоб використовувати новітні науково-технічні досягнення і уже відомі технології для більш повного витягу мінеральних багатств із надр і глибокої комплексної переробки природної сировини.

П'ятий пріоритет — екологічно чисте продовольство на базі підтримки мережі фермерських і особистих підсобних господарств, переробних і торговельних підприємств, що освоїли технології виробництва, переробки, пакування, транспортування, збуту і контролю за суворим дотриманням стандартів із екологічно чистого продовольства і продуктів з лікувальними домішками. Мова йде, насамперед, про широку гаму продуктів для дітей і молоді, що постачаються в дитячі дошкільні установи, школи, вузи, про продукти з пектиновими домішками, що виводять з організму радіонукліди і важкі метали, про випуск лікувального хліба, чаю, інших продуктів з лікувальними травами, ягодами тощо.

Перераховані пріоритети повинні лягти в основу системи державних, регіональних і галузевих інноваційно-інвестиційних програм і одержувати першочергову державну підтримку у вигляді прямих інвестицій, пільгових кредитів, податкових пільг тощо.

Кредити, як один з основних елементів у фінансуванні інноваційної діяльності, дотепер використовуються в недостатньому обсязі. В умовах інфляції банкам не вигідно надавати їх на термін понад один рік. Недалеко від банків пішли і страхові компанії.

І справа тут не тільки в інфляції і відсутності стимулів до інвестування в системі оподаткування. Позначаються нерозвиненість інфраструктури аудита нововведень, неготовність підприємств до їхнього створення, а також мала потужність страхових компаній. Негативно впливає на кредитування інновацій розпоршеність кредитних ресурсів по банках, причому процес формування ос-



таних дотепер продовжується. Для становлення ринкових відносин така тенденція позитивна, однак банки, що розвиваються, не можуть вилучати з обігу безболісно для свого фінансового становища будь-які значні кошти в інноваційні проекти.

Ускладнюють становище також віддаленість перспективи одержання прибутку і відставання індексації кредитів від реальної інфляції.

В аспекті описаного становища недостатності використання кредитів в області інноваційного інвестування, виникає необхідність систематизації і комплексності рішення проблем, що з'являються на ринку. Це допомагає ресурсно забезпечити процес інноваційного інвестування кредитом, але тільки за умови наявності (створення) системи відбору найбільш ефективних і конкурентноздатних нововведень, внутрішньої та зовнішньої системи мотивації банків і страхових організацій до інвестування; сформувавши на цій базі певну ринкову інфраструктуру, якій будуть делеговані права із відстеження неефективно використаних кредитних ресурсів (НВКР) із подальшим обґрунтуванням і рекомендацією інвестування саме цієї сфери діяльності.

У такому випадку, комплексне рішення проблем підвищення ефективності всіх складових кредитно-інвестиційного механізму прискорить розвиток інноваційного процесу (і навпаки) і завдяки цьому дозволить як приватним інвесторам, так і корпораціям включитися до процесу збільшення власного прибутку з одночасною стимуляцією розвитку економіки власної країни.

При цьому виникає необхідність пошуку джерел кредитування. Од-

ними з найперспективніших джерел фінансування інноваційного процесу є закордонні кредити й інвестиції. Їхньому залученню може сприяти надання дешевої робочої сили і ринків збуту. Однак на сьогоднішній день ці переваги нейтралізовані низкою факторів.

Насамперед відсутні реальні гарантії збереження і повернення іноземних кредитів та інвестицій, якими повинні б забезпечувати ринок національні страхові організації та банки. Усунути такий недолік можна за умови політичної стабілізації і прийняття законодавчих актів, що гарантують недоторканність іноземного капіталу. Як матеріальне забезпечення закордонних кредитів і інвестицій доцільно використовувати державні заощадження в закордонних банках, а також майно, що знаходиться на території іноземних держав. Для забезпечення необхідних гарантій важливо розширювати закордонні заощадження і вкладати валюту у спільне виробництво за кордоном. Усі ці аспекти комплексно і системно повинні бути враховані страховими організаціями і банками.

Варто трансформувати законодавство, щоб у закордонних інвесторів виникла реальна економічна зацікавленість в інвестуванні. У першу чергу це стосується вільного вивозу іноземними партнерами одержаного прибутку.

Для створення системи відбору найбільш ефективних і конкурентноздатних нововведень, як кредити, так і кошти, що надаються безоплатно, необхідно надавати на конкурсній основі.

У цьому випадку, розподіл коштів може здійснюватися за двома



варіантами. Перший з них передбачає виділення фінансових ресурсів кінцевому виробнику інновацій чи головному розробнику технологічного процесу, якщо кошти спрямовуються на проведення базисних наукових досліджень. При цьому, підприємства й організації, що одержали субсидії з інноваційного фонду, самостійно розподіляють їх між співвиконавцями і несуть відповідальність за повернення кредитів і ефективність використання безоплатних сум. Розмір кредиту в цьому випадку визначається з урахуванням витрат на здійснення всього обсягу робіт зі створення нового виробу. Виділяти ж кошти можна за етапами, з оцінкою якості результатів, досягнутих на попередньому етапі фінансування. Зворотність коштів також може бути поступовою, по мірі реалізації нововведення.

Витрати, фінансовані з наданого кредиту з урахуванням їх індексації, і плата за кредит повинні включатися до собівартості продукції, що забезпечує створення інновацій. При цьому кожен учасник інноваційного процесу за рахунок коштів, виручених від продажу своєї частини загальної роботи, повертає кредит і виплачує його. Кінцевий виробник повертає його інноваційному фонду за рахунок продажу готової продукції.

За другим варіантом кредити можуть надаватися інноваційним фондом прямо учасникам процесу нововведення. Останні повертають проіндексовані кредитні ресурси і плату за кредит безпосередньо фонду.

Кредити кінцевому виробнику нового виробу дозволяють підвищити обґрунтованість надання коштів співвиконавцям, рівень компетентності

підбору учасників і відповідальність виробника за інноваційний процес у цілому. Крім того, істотно полегшується процедура стягнення фондом кредитних ресурсів.

Другий варіант доцільний у тому випадку, якщо на початку здійснення проекту кінцевий виробник з тих чи інших причин не визначений. Необхідно припинити адміністративний розподіл фінансових ресурсів. Рішення про надання кредиту повинно ґрунтуватися на висновку аудиторської компанії про конкурентоздатність і ефективність пропонуваного до фінансування проекту. Якість підготовки висновку залежить від фахівців, здатних вибрати найбільш ефективно з позицій ринку інноваційне рішення. При цьому важливо досліджувати всі аспекти створення нововведення: технічний, економічний і маркетинговий.

Враховуючи вищесказане, виникає необхідність створення внутрішньої і зовнішньої системи мотивації банків і страхових організацій до інвестування різних проектів. Мотивація, як відомо, повинна бути двосторонньою і зверненою як убік загальної прибутковості банку або страхових організацій, так і убік конкретно взятої людини, а також враховувати взаємовигоду бажань фінансового росту держави і банку (страхової організації).

Так, з боку державних інтересів, система мотивації може бути представлена у цьому випадку доцільністю матеріальної винагороди фахівців, що здійснюють вибір інноваційного проекту, а також співвідношенням такої винагороди з кінцевим результатом реалізації обраного проекту на ринку. Для цього оплату їхньої праці можна розділити на дві части-



ни: перша — заробітна плата за оцінку проектів і друга — винагорода від виторгу за реалізацію нововведення. Це дозволить залучити найбільш кваліфікованих фахівців і підвищити їхню об'єктивність у виборі проектів, оскільки вони будуть матеріально зацікавлені в успішній реалізації, збільшенні прибутку і продовженні терміну виробництва інновацій.

Щодо колективу експертів, що рекомендували до фінансування проект, що не був завершений з їхньої вини, надалі повинна діяти заборона на участь у підготовці експертних висновків. Реалізація цієї міри можлива через обов'язкове розсилання інноваційним фондом аудиторським фірмам, що мають ліцензію на аудит, технічних проектів і списку експертів, що працюють над таким проектом.

Що ж стосується мотивації банків або страхових організацій, то тут проблема має інший характер. В наш час потрібно не тільки підвищити ефективність використання дефіцитних бюджетних коштів, але і підсилити роль інших джерел фінансування інноваційного процесу: кредитних ресурсів банків, страхових організацій, позабюджетних фондів, а також закордонних кредитів і інвестицій. Здійснити це можна лише за умови зміни практики господарювання. Так, щоб залучити банки і страхові організації до кредитування інновацій, доцільно зменшити ставки податку на прибуток, одержаний ними від реалізації проектів, удвічі, а то і більше. Крім того, варто поставити пільгову ставку рефінансування в залежність від частки коштів комерційних банків у фінансуванні проекту. Це дозволить

активізувати банки в кредитуванні, змусить їх шукати шляхи до кооперації для вирішення проблеми залучення значних сум на терміни більше року.

За умови недостатності і неефективного використання кредитних ресурсів велика заслуга у збереженні науки і підтримуванні у працездатному стані виробництва належить позабюджетним фондам. При цьому, головною причиною невдач і безладь за неефективності використання кредитних ресурсів стала відсутність комплексного підходу до формування інновацій, що диктує необхідність повного обліку витрат від розробки до організації сервісного обслуговування.

Позначилася і відсутність інфраструктури, що дозволяє з великої кількості проектів, що надаються підприємствами, нерідко з єдиною метою — одержати безоплатне фінансування, обрати ефективний варіант створення конкурентноздатної продукції. Це призвело до розпилення коштів фондів, і без того недостатніх для структурної перебудови. Апарат управління виявився не готовий до виконання великого обсягу роботи з оцінки можливостей підприємств у здійсненні пропонованих проектів, а також у проведенні маркетингових досліджень, особливо вивченні ринків далекого зарубіжжя.

Поряд з нерозв'язаністю проблем використання внутрішніх можливостей у фінансуванні інноваційного процесу вкрай мало зусиль застосовується із залучення закордонних кредитів і інвестицій. Основними бар'єрами на шляху організації спільної роботи над проектами з іноземними партнерами є нерозв'я-



заність питань про надання їм у приватну власність землі і вільного вивозу прибутку, а також відсутність реальних гарантій захисту власності закордонних інвесторів. Державні інвестиції в Україні сьогодні використовуються і так на максимальному рівні, мова може йти тільки про їхню ефективність, а для залучення значних закордонних інвестиційних потоків в Україну необхідно, в першу чергу, максимально розвинути внутрішній інвестиційний ринок. "Приплив прямих іноземних інвестицій у країни з перехідною економікою є швидше наслідком поліпшення соціально-економічної ситуації, ніж її причиною" [5; 127]. Іноземний інвестор не стане інвестувати в країну з нерозвиненою внутрішньою інвестиційною сферою, це його злякає.

Разом з тим, розглядаючи потенційну можливість участі іноземних партнерів у структурній перебудові промисловості і, зокрема, створенні конкурентноздатних нововведень, необхідно враховувати, що вони переслідують свою мету і добродійністю займатися не будуть. Про це, свого часу, свідчив досвід реконструкції народного господарства Східної Німеччини, звідки був вилучений інтелектуальний і технологічний потенціал, що мав інтерес для західних земель, а на сході створювалися рекреаційні зони, тобто додаткові ринки збуту для західнонімецької промисловості.

Однак структурну перебудову промисловості, незважаючи на наукові і технологічні напрацювання підприємств, не можна реалізувати тільки силами господарюючих суб'єктів. Необхідна організаційна і матеріальна підтримка держави.

Україна повільно формується ринкова інфраструктура, і особливо та її частина, що повинна забезпечити розвиток коопераційних зв'язків із закордонними партнерами. Це стосується інформаційного, маркетингового, аудиторського, страхового і банківського обслуговування спільної господарської діяльності. Рішення проблеми полягає в організації відповідних спеціалізованих підприємств, агентств, фондів тощо за участі іноземних компаній. Такий підхід створить безпосередній контакт потенційних донорів з реципієнтами закордонних інвестицій, з'єднає інформацію про інтереси інвесторів з можливостями вітчизняної промисловості, підвищить довіру до аудиторських висновків потенційної ефективності пропонуваного до реалізації проєктів, забезпечить реальність страхування і банківське обслуговування іноземних інвестицій.

Таким чином, найбільш цінними аспектами в умовах ризику і невизначеності ринку в області взаємин інвестицій і інновацій можна відзначити, в першу чергу, необхідність створення страховими компаніями і банками внутрішньої системи, що чітко реагує на найменші зовнішні зміни в області інновацій з метою надання їм більш значимого статусу за допомогою їх інвестування.

У такому випадку найбільш розумним з позиції будь-якої страхової компанії або банку виявляється така послідовність діяльності: спочатку компанії доречно було б оцінити зовнішні умови, в яких вона знаходиться, тобто загальне положення справ на кредитно-інвестиційному ринку в теперішній час; далі, компанія повинна визначити



особистий рівень необхідності систематизації і комплексності рішення проблем у таких умовах під час постановки конкретної задачі у визначеному обсязі обов'язкового її виконання.

Після того, як якісний рівень зовнішнього середовища, виражений у двох попередніх позиціях, був визначений, організація повинна ресурсно забезпечити ті цілі, які вона перед собою поставила. Як ресурс, у цьому випадку, компанії варто виробити певну кількісну систему заходів і методів, що дозволяє відбрати найбільш ефективні і конкурентоздатні нововведення.

Причому тут варто враховувати той факт, що формування такої внутрішньої системи забезпечення діяльності банку або страхової компанії неможливе без вирішення проблеми мотивації банків і страхових компаній до інвестування кредитних коштів у загальний процес інноваційного інвестування.

Як результат, компанія повинна прагнути до формування і подальшого поліпшення такої ринкової інфраструктури, що допомагала б страховим компаніям і банкам відслідковувати зовнішні обставини в залежності від внутрішніх можливостей і бажань підприємства, тобто інфраструктури з відстеження НВКР. Тільки в цьому випадку і з урахуванням комплексного підходу банки і страхові організації можуть домогтися чого-небудь значущого в умовах ризику, невизначеності і швидкої зміни "клімату" ринку. ◆

Література:

1. Бланк И.А. *Инвестиционный менеджмент: Учеб. курс.* — К.: Ника-Центр, 2001. — 448 с.
2. Закон України "Про інвестиційну діяльність" // *Відомості Верховної Ради України.* — 1991. — N 47. Ст. 646
3. Гитман Л., Джонк М. *Основи інвестування. Пер. с англ.* / Академія народного господарства при Правительстві РФ. — М.: Дело, 1997. — 1008 с.
4. *Экономика зарубежных стран.* — М.: Высшая школа, 1990. — 575 с.
5. Татаренко Н.О., Поручник А.М. *Теорії інвестицій: Навч. посіб.* / Київський національний економічний ун-т. — К.: КНЕУ, 2000. — 160 с.