

Яремко Л. А.

доктор економічних наук,

*професор кафедри міжнародних економічних відносин
Львівського торговельно-економічного університету*

Яремко С. А.

аспірант

*Державної установи «Інститут регіональних досліджень
імені М. І. Долішнього Національної академії наук України»*

Yaremko Larisa

Doctor of Economic Sciences,

*Professor at Department of International Economic Relations
Lviv University of Trade and Economics*

Sofiya Yaremko

Postgraduate Student

*Institute of Regional Research named after M.I. Dolishniy
State Institution "M.I. Dolishniy Institute of Regional Research
of the National Academy of Sciences of Ukraine"*

ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

Анотація. Важливість розвитку міжнародного та транснаціонального співробітництва зумовлює необхідність забезпечення високого рівня економічного розвитку регіону. Смарт-стратегування регіонального розвитку України, запроваджене в рамках Угоди про асоціацію з ЄС, має на меті акцентувати зусилля на використанні креативних ресурсів і забезпечити максимальне використання внутрішніх ресурсів регіону. Регіони України визначилися зі стратегічними напрямками смарт-спеціалізації, що знайшло відображення у «Стратегії регіонального розвитку 2021–2027». Забезпечення належного фінансування є однією з першочергових умов здійснення інноваційної діяльності. Європейський досвід засвідчує, що інноваційні форми фінансування проєктів починають створювати істотну конкуренцію традиційним формам залучення фінансових коштів і Україні слід створювати передумови та розвивати нові форми фінансування інноваційної діяльності. Стаття присвячена проблемам пошуку та ефективного залучення в інноваційні процеси внутрішніх фінансових ресурсів регіону. До заходів, які би сприяли залученню фінансових ресурсів для поповнення інноваційного капіталу, можна також віднести: розвиток ринку цінних паперів інноваційних підприємств; поліпшення режимів оподаткування та регулювання діяльності інноваційних підприємств; створення інноваційних кредитних ліній; створення механізмів гарантування та страхування інноваційних проєктів; розвиток небанківських механізмів непрямого інвестування; розвиток лізингу та оренди майна; забезпечення механізмів взаємокредитування та кооперації інноваційних підприємств. Пропонується для фінансування інноваційної діяльності створення такого нового методу фінансування інновацій, як фінансові кластери.

Ключові слова: смарт-спеціалізація, розвиток регіону, фінансування регіонального розвитку, інноваційна діяльність регіону, інноваційна екосистема, інвестиційні фонди, фінансові кластери.

Вступ та постановка проблеми. Активна участь регіонів України в процесах міжнародного співробітництва вимагає підвищення їхньої конкурентоспроможності, що, у свою чергу, зумовлює необхідність забезпечувати високий рівень економічного розвитку регіону та запровадження інноваційних технологій. Стратегія Смарт-спеціалізації регіонального розвитку, яку запроваджує Україна в рамках Угоди про асоціацію з ЄС, має на меті забезпечити процес формування креативних та інноваційних шляхом активної взаємодії науки, бізнесу та держави з акцентом на максимальне використання внутрішніх ресурсів регіону. Нині усі регіони визначилися зі стратегічними напрямками смарт-спеціалізації, що знайшло відображення у «Стратегії регіонального розвитку 2021–2027». Забезпечення належного фінансування є однією з визначальних умов забезпечення інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі фінансування наукових досліджень та інноваційної діяльності присвячено численні наукові публікації таких вітчизняних дослідників цієї сфери, як М.І. Діба, О.М. Юркевич, Т.В. Майорова, І.В. Власова, Н.З. Зарічна, М.В. Заплатинський, К.В. Ковтуненко, О.В. Нестеренко,

А.Ю. Овчинікова, та таких іноземних дослідників, як М. Калопа, Дж. Горваль та багато інших. У їхніх працях розглядаються як традиційні джерела, так і нові форми залучення фінансових ресурсів, що можуть бути застосовані для акумулювання грошових коштів реалізації стратегії смарт-спеціалізації.

Метою роботи є огляд наявних у світовій практиці інструментів залучення коштів на інноваційні проєкти та можливостей їхнього використання для фінансування проєктів смарт-спеціалізації в регіонах України.

Результати дослідження. Джерела фінансування традиційно поділяються на такі дві групи, як державні та недержавні. Джерела державного фінансування представлені різноманітними цільовими фондами (здійснюються зі структурних та інвестиційних фондів ЄС), які є основним джерелом фінансових ресурсів у рамках реалізації стратегії смарт-спеціалізації країн Європи. У вітчизняній практиці до таких фондів відносять: Державний фонд регіонального розвитку (ДФРР), національні та регіональні програми інноваційного розвитку та розвитку підприємництва, а також місцеві бюджети [1, с. 32]. На жаль, в українських реаліях цих коштів недостатньо для повноцінного фінансування стратегії. Отже, існує

нагальна проблема залучення достатніх ресурсів з інших джерел, оскільки успішність процесу інноваційного розвитку залежить від можливостей та доступності джерел фінансування.

Серед додаткових джерел фінансування інноваційних проєктів виділяють власні, позикові та залучені кошти. В Україні тривалий час існує практика фінансування науково-технічних розробок за рахунок власних коштів підприємств (рис. 1).

І якщо у 2010 р. частка власних коштів складала близько 70% то у 2019 р. – близько 90%. У складі зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів провідне місце належить залученню підприємством додаткового пайового (шляхом додаткових внесків у статутний фонд) або акціонерного (шляхом додаткової емісії та реалізації акцій) капіталу.

Інноваційні форми фінансування проєктів створюють конкуренцію та доповнюють традиційні форми залучення коштів (банківське кредитування, державні позики та ін.). Фінансові ресурси, що спрямовуються на розвиток інновацій, слід розглядати як ризикові (венчурні). До основних ризиків відносять: ймовірність помилки в процесі планування чи реалізації задуму; непередбачуваність практичних результатів проєкту; складність чи проблеми практичної реалізації інновацій та непередбачуваності реакції на них ринку. Проблеми пов'язані із значним часовим лагом між періодами капіталовкладення в інноваційний проєкт та етапом отримання доходу у разі успіху. Ці фактори значною мірою впливають на вибір джерел фінансування проєктів смарт-спеціалізації.

Традиційно джерелами фінансування ризикових капіталовкладень є такі інструменти, як краудфандинг, венчурне підприємництво, бізнес-ангели та інвестиційні фонди. Ці інструменти застосовуються в Україні, хоча і не забезпечують належним чином процесів фінансування інновацій.

Одним із механізмів взаємодії між фірмою, яка шукає фінансування інноваційної ідеї, та потенційним інвестором є краудфандинг, що дослівно перекладається як «публічне інвестування» [3]. Цей напрям набуває активного розвитку в Україні, про що свідчить створення власних краудфандингових платформ під назвою «Велика Ідея» та Razom Go для збору фінансових ресурсів, які успішно функціонують вже кілька років. За допомогою платформ здійснюється фінансування Громадського ТБ [4]. За сприяння платформи Kickstarter реалізовано ще

низку українських проєктів. Також краудфандинг успішно зарекомендував себе у таких країнах, як США (сімейний краудфандинг зі створенням двох платформ – Indiegogo, Kickstarter та RocketHub), у Великобританії, та набирає обертів в Україні. Збір коштів починається після того, як потенційний позичальник створює ідею та розміщує її на платформі.

Краудфандинг має низку переваг: це досить простий спосіб звернутися за фінансуванням; можливість залучити гроші не одного, а відразу багатьох інвесторів. За допомогою цього механізму широке коло учасників мають змогу здійснити незначні фінансові вливання у проєкти. Водночас такий проєкт отримує фінансові надходження, рекламу, просування інноваційної ідеї, а також талановитих людей. Таким чином інноваційні проєкти отримують шанс на підтримку.

Краудфандинг особливо привабливий для малого бізнесу, оскільки дозволяє залучити значну кількість інвесторів.

Майбутньому інвестору за фінансування ідеї пропонується щось в обмін: частку в прибутках чи просто згадку в ЗМІ. Після того, як завершується збір необхідної суми, вона перераховується отримувачу, який в подальшому налагоджує врегулювання відносин із вкладниками. Мотиваційні чинники для власника капіталу є досить різноманітними. Це і доброчинність з наміром підтримати цікаву чи корисну ідею, і мікроінвестиції з метою отримання фінансової вигоди в майбутньому. Такий механізм є важливим інструментом, що дозволяє приватним інвесторам з невеликим капіталом стати акціонерами стартапу.

Залежно від винагороди для інвестора розрізняють три типи краудфандингу: Reward crowdfunding – за бонуси (подяка чи просто згадка, реклама через ЗМІ, безкоштовне отримання частки продукції тощо); Debt crowdfunding – процент з продажів; Equity crowdfunding – частка акцій майбутнього підприємства. Останні дві форми є найбільш популярними та такими, що швидко розвиваються і отримали назву краудінвестингу.

Краудфандинг дозволяє також отримувати кошти в борг. Такий підхід отримав назву «краудлендінг». Нині в Україні краудлендінг ще не отримав правового статусу використання. Зокрема, він користується популярністю на таких платформах, як MyConstant (США) та Bondora (Естонія) [5].

Слід відзначити і низку таких недоліків вищевказаного механізму, як висока ймовірність шахрайства, хоча

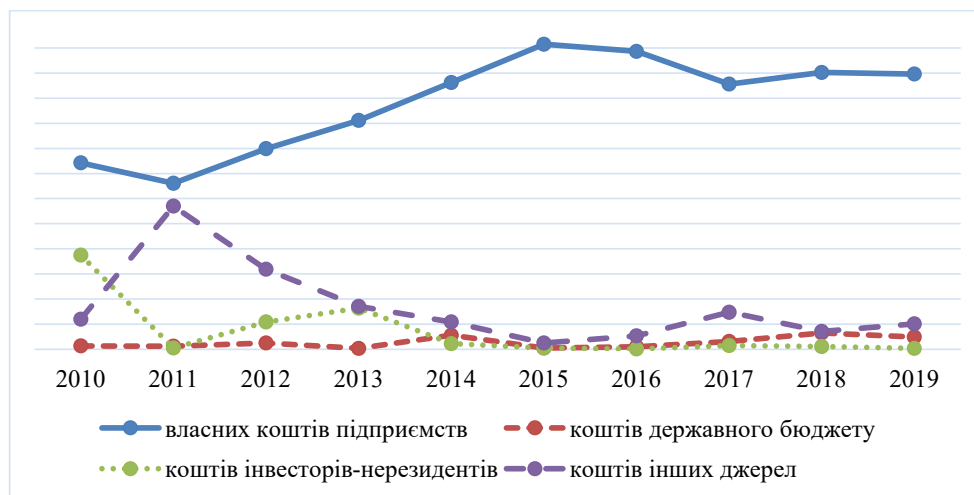


Рис. 1. Витрати на інновації в Україні, млн грн. [2]

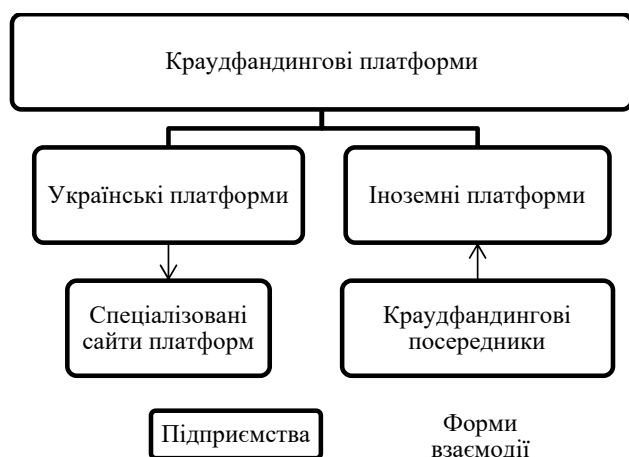


Рис. 2. Механізм взаємодії підприємств з краудфандинговими платформами

Джерело: [7]

операції і відстежуються модераторами платформи, а також невиконання зобов'язань з боку отримувача коштів. З огляду на це низка платформ надають можливість страхування коштів для інвесторів. Також до негативних сторін краудлендінгу відносять складність збору коштів на фінансування великих проєктів, проблеми зі складанням бізнес-плану (помилки з розрахунком планованої суми, прогнозованого прибутку чи ідеї загалом), небезпеку крадіжки ідеї викладеної на платформу та ризик так і не зібрати потрібну суму.

У США, де і виник цей напрям, діють такі популярні платформи, як Indiegogo і Kickstarter, де малі компанії та початківці можуть знайти фінансування для своїх ідей. Такі проєкти як Pebble, у свою чергу залучають мільйонні капіталовкладення. При цьому інвестори часто мають додаткову можливість отримати зразок спільно випущеної продукції [6].

Важливими є механізми взаємодії підприємств з так званими краудфандинговими платформами (рис. 2).

Власник ідеї може сам розміщувати товари на платформі або залучити до цього фахівця, адже важливо саме так подати ідею, щоб звернути на неї увагу потенційного інвестора, зацікавити його, викликати довіру та вірно подати ідею.

Цей інструмент має багато переваг і є перспективним напрямком фінансування та інвестування інноваційних проєктів як за кордоном, так і в Україні. Хорошим прикладом суспільного фінансування інноваційних ідей є проєкт People Place у Львові, що розміщений на платформі «Велика Ідея». За два місяці доброчинці допомогли зібрати для нього 174 тис. грн. Ця сума перевищила очікуваний запит організаторів. У свою чергу, проєкту Promprylad в Івано-Франківську вдалось зібрати більше \$5,5 млн грн. Цей напрям в Україні набуває поширення, однак може застосовуватися переважно для фінансування стартапів та невеликих проєктів [8].

Одним із основних інструментів, що забезпечує реалізацію інноваційних проєктів у провідних країнах світу, є механізм венчурного фінансування. Венчурний капітал передбачає використання довгострокових прямих інвестицій пайового характеру. Переважно такі кошти вкладаються строком на 3–7 років з метою створення та розвитку нових інноваційних підприємств. Основними інвесторами в такому разі виступають інституціональні інвестори. Даний механізм передбачає частку для інвес-

торів у капіталі венчурної фірми за допомогою придбання акцій. На практиці ж інвестори венчурного капіталу намагаються придбати значно більшу частку в новому підприємстві — від 20% до 40% [9, с. 29].

Використання венчурного фонду для фінансування інноваційної діяльності передбачає такі форми інвестування як частку в статутному капіталі, можливість придбання пакету акцій або інвестиційний кредит.

Різновидом венчурної діяльності є бізнес-ангели. Бізнес-ангел — це приватний інвестор, що вкладає фінансові кошти на початкових етапах створення ідеї чи нового підприємства з метою отримання частки у капіталі. Найскладнішим завданням при виборі цього типу фінансування є власне пошук такого інвестора. Зазвичай це складний і тривалий процес, адже потрібно провести велику кількість зустрічей, які мають на меті презентацію ідеї, її перевірку, обговорення угоди та її фінальне підписання. У країнах з розвинутою інноваційною інфраструктурою існують об'єднання бізнес-ангелів. У свою чергу це сприяє спрощенню процесу пошуку контактів і взаємодії між стартапами й бізнес-ангелами. Вони можуть інвестувати як від свого імені, так і через власні компанії, а характерною рисою є те, що оперують вони власними, а не залученими ресурсами, тому потенційно більш схильні до ризику і можуть фінансувати різні напрями та етапи проєкту за домовленістю. Також серед інших переваг є те, що вони можуть брати участь у бізнес процесі, надавати різні форми підтримки та професійні консультації, адже першочергово зацікавлені в успіху підприємства. Основним недоліком залучення фінансових джерел бізнес-ангелів, є те, що вони більш обмежені в своїх можливостях у порівнянні з такими гравцями ринку фінансових інвестицій як банки. Головною перевагою венчурного фінансування є те, що об'єкту інвестицій не потрібно надавати заставу, крім того йому не потрібно сплачувати інвестору відсотки, як у випадку з банківським кредитом.

Під час роботи з бізнес-ангелами важливо визначитися зі ступенем залученості інвестора в управління підприємством.

В Україні поширеними є механізми інвестування через інвестиційні фонди. Важливо відзначити значний інтерес до України з боку таких міжнародних інвестиційних фондів. Так, такі компанії, як Dragon Capital, Horizon Capital, Ufuture, тривалий час інвестують у нашу державу. Позитивною фактором є те, що на українському ринку почали з'являтися такі нові інвестори як азербайджанський холдинг NEQSOL та Nebras Power. Зокрема, NEQSOL Holding нещодавно викупив Vodafone і продовжує свою інвестиційну діяльність. У свою чергу Nebras Power здійснив покупку мережі сонячних електростанцій. Варто зазначити, що, незважаючи на труднощі, ситуація з інвестиціями в Україні має тенденцію до зростання, починаючи з 2-го півріччя минулого року (рис. 3).

Загалом експерти прогнозують зростання інтересу інвесторів до України, і причиною цього зазначають такі фактори: зростання конкуренції на ринках розвинутих країн і відповідно зменшення можливостей для інвестування, а також зниження дохідності інвестицій. Таким чином, власники капіталу розглядають як поле для інвестування менш розвинуті країни і Україну зокрема. Іншою причиною називають зростання обсягів вільних коштів як у компаній, так і окремих громадян і відповідно необхідність їх інвестування.

І ще одним сприятливим фактором названо зростання інвестиційної привабливості України, незважаючи на військові дії (інвестиції в інфраструктуру, розвиток IT-індустрії, поступ в сфері інновацій та ін.).

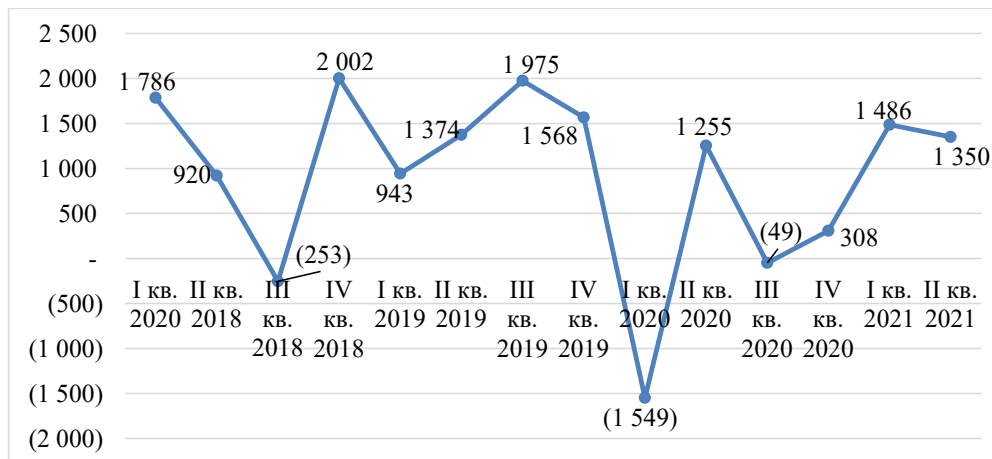


Рис. 3. Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну [10]

Найбільш привабливими секторами економіки є агро-сектор, IT-сфера, машинобудування, виробництво та ритейл продуктів харчування, транспортна та логістична інфраструктура, точкове виробництво, що базується на спеціалізованій українській сировині. Так, розглядають певні можливості (ніші) для поглибленої переробки титану, овочів та фруктів, продукти для хімічної та харчової промисловості, фарбники, ароматизатори та різноманітні добавки для харчової промисловості.

Зростає зацікавленість до інноваційних та індустріальних парків, зокрема UNIT.City у Києві та Харкові, Lviv Tech City у Львові, індустріальний парк «Біла Церква». Інтерес до цієї сфери має стійку тенденцію до зростання.

У зв'язку із зростанням зацікавленості держави до проблем розвитку інноваційних технологій та розвитку механізмів державного фінансування, зокрема Ukrainian Startup Fund, Україні прогнозують роль одного з провідних технологічних новаторів [11].

Однак під час вибору джерела фінансування слід оцінювати ризик втрати контролю над власною справою та необхідність розголошення різного роду інформації, строки користування коштами, умови розірвання угоди про фінансування тощо. Вітчизняні підприємці орієнтуються на іноземні наукові розробки, приділяючи менше уваги сфері вітчизняної науки. Причиною цього, на нашу думку, серед іншого є слабка поінформованість про вітчизняні наукові розробки та можливості науково-дослідних установ.

Оскільки завданням смарт-спеціалізації є пошук та ефективне залучення в інноваційні процеси власних ресурсів регіону, важливо розробити механізми стимулювання залучення додаткових, в першу чергу внутрішніх фінансових ресурсів. Це формування передумов для створення державних інвестиційних компаній та венчурних фондів. Важливим ресурсом можуть бути кошти учасників ринку небанківських фінансових послуг: фінансових, страхових компаній та кредитних спілок.

Серед потенційних джерел фінансових ресурсів можна відзначити кошти небанківських фінансових установ і різних комерційних структур, венчурних інвестиційних та інноваційних фондів, кошти кредитних спілок. Особливу увагу слід звернути на приватні накопичення фізичних осіб та установ тощо.

До важелів, які би сприяли залученню та використанню наявних фінансових інструментів для поповнення інноваційного капіталу, можна віднести: стимулювання венчурного капіталу; поліпшення режимів оподаткування

та регулювання діяльності інноваційних підприємств; створення механізмів гарантування та страхування інноваційних проектів; розвиток небанківських механізмів непрямого інвестування; розвиток лізингу та оренди; забезпечення механізмів взаємодіювання та кооперації інноваційних підприємств.

Так, на прийняття рішення про вибір засобів фінансування в процесі залучення капіталу впливає значна кількість чинників. Кожне з альтернативних джерел капіталу підлягає ретельному аналізу.

За оцінками експертів, до рівня комерціалізації в Україні доходить лише 5–7% наявних наукових розробок, які характеризуються як «переважно прості технології», тоді як «численні оригінальні новачки не реалізуються в підприємницькому секторі та не сприяють економічному розвитку» [12, с. 185].

Однією з проблем є брак доступного фінансування. Тому формування ефективної системи забезпечення коштами інноваційного процесу є вкрай необхідним. На нашу думку, об'єднати різноманітні інструменти фінансування, оптимально врахувати їх недоліки і ефективно використати переваги зможе формування фінансових кластерів [13]. Кластеризацію як інструмент забезпечення економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності національної та регіональної економіки розглядають фахівці багатьох країн. Класери, об'єднуючи широкую мережу стейкхолдерів здатні забезпечити засади динамічного економічного зростання, коли навіть одна конкурентоспроможна галузь здатна сформувати мережу суміжних галузей, інновацій, кваліфікованих кадрів шляхом використання синергії мережових зв'язків та співпраці. Їх створення вимагає формування відповідного економічного, фінансового та інституційного середовища.

До факторів, що сприятимуть об'єднанню фінансових установ, органів державної влади та бізнесу, можна віднести: зниження ризику у сфері фінансування та бізнес-процесів шляхом об'єднання фінансових ресурсів та зусиль щодо їх ефективного використання; диверсифікацію кредитних та інвестиційних ризиків; залучення додаткових фінансових ресурсів шляхом акумулювання вільних коштів громадян та установ за рахунок зростання довіри до можливостей нових інституцій [13, с. 109]. Також до переваг слід віднести потенційне зростання довіри, ділової етики та відповідальності як наслідок розвитку партнерського співробітництва. У рамках об'єднання зростають передумови розвитку фінансових інноваційних

технологій та продуктів для задоволення потреб сучасного бізнес-середовища.

Джерелами фінансового капіталу в умовах мережевої взаємодії мають виступати в першу чергу залучені внутрішні ресурси регіону [13, с. 111]. До таких джерел відносять власні кошти членів кластеру, пайові внески, прибуток, внутрішні запозичення, кошти статутного й амортизаційного фондів; позикові кошти (банківські позики, кредиторська заборгованість та ін.); залучені кошти (державне фінансування, субвенції), громадські ресурси (кошти недержавних пенсійних фондів, спонсорська допомога, добровільні внески, венчурний капітал). Значну роль у фінансуванні проєктів регіонального розвитку відіграватимуть і іноземні інвестиції та кошти міжнародних фондів у разі їх залучення. Однак основним завданням кластеру має бути не лише їх залучення, а й ефективне використання внутрішніх фінансових ресурсів.

Висновки. Основним завданням регіонального розвитку є підвищення конкурентоспроможності його економіки. Цього можна досягти в сучасних умовах лише

шляхом забезпечення технологічного та інноваційного розвитку. Пошук ефективних методів фінансування є важливим елементом реалізації останнього. Попри це, процес залучення коштів задля ефективного фінансування інновацій в Україні є складним. При фінансуванні інновацій за допомогою традиційних джерел спостерігається незначний розвиток цього сектору економіки. Також ефективному використанню вищезазначеного механізму перешкоджає як несприятливе законодавство країни, так і відсутність комерційного інтересу через наявність високих ризиків. Інструменти фінансування ризикових інноваційних проєктів, що сформувалися у світовій практиці, на жаль, в Україні не забезпечують належним чином інноваційні процеси. Запровадження такого виду фінансового посередництва, як фінансові кластери, може стати ефективним інструментом фінансування учасників інноваційного процесу регіону, забезпечити залучення та ефективний перерозподіл фінансових та інвестиційних ресурсів для стійкого економічного зростання.

Список використаних джерел:

1. Лещух І.В., Патицька Х.О. Інноваційний потенціал регіонів України в контексті формування стратегій смарт-спеціалізації: наукова доповідь. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України». Львів, 2020. 99 с.
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 19.10.2021).
3. Husain S., A. Root. (2015) Crowdfunding for Entrepreneurship. URL: <https://cdn.filestackcontent.com/8wuni7GTyqnDXBlzIpa> (дата звернення: 19.10.2021).
4. Краудфандинг: як зібрати кошти на реалізацію своєї ідеї. URL: <http://inspired.com.ua/ideas/crowdfunding/> (дата звернення: 19.10.2021).
5. Привлечение инвестиций в малый и средний бизнес: есть ли альтернатива банкам? URL: <https://inventure.com.ua/analytics/articles/privlechenie-investicij-v-malyj-i-srednij-biznes-est-li-alternativa-bankam> (дата звернення: 19.10.2021).
6. Попович Д.В., Савчин Н.В. Краудфандинг як новітній спосіб фінансування в Україні. *Молодий вчений*. 2018. № 10. С. 873–875.
7. Заплатинський М.В. Проблеми фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств в Україні. *Агросвіт*. 2020. № 4. С. 83–90. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/4_2020/14.pdf (дата звернення: 19.10.2021).
8. Краудфандинг: що це таке і як він працює в Україні. URL: <https://buduysvoe.com/publications/kraudfandyng-shcho-ce-take-i-yak-vin-pracyuye-v-ukrayini> (дата звернення: 17.10.2021).
9. Юхименко В.В., Юхименко Т.В. Проблеми венчурного фінансування в Україні. *Фондовий ринок*. 2009. № 27. С. 28–32.
10. Статистика зовнішнього сектору України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external/data-sector-external#5> (дата звернення: 19.10.2021).
11. Тимошук Н. Где место Украины на инвестиционной карте мира? URL: <https://inventure.com.ua/analytics/formula/gde-mesto-ukrainy-na-investicionnoj-karte-mira> (дата звернення: 19.10.2021).
12. Формування «розумної спеціалізації» в економіці України: колективна монографія. Єгоров І.Ю. та ін.; за ред.: чл.-кор. НАНУ І.Ю. Єгорова; НАН України, ДУ «Ін-т. екон. та прогноз. НАН України». Київ, 2020. 278 с. URL: <http://ief.org.ua/docs/mg/331.pdf> (дата звернення: 19.10.2021).
13. Зарічна Н. Механізм фінансово-економічного забезпечення функціонування фінансових кластерів. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2021. № 4. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/31_2021/19.pdf (дата звернення: 19.10.2021).

References:

1. Leshhukh I.V., Patycjka Kh.O. (2020) Innovacijnyj potencijal rehioniv Ukrajinu v konteksti formuvannja strategij smart-specializaciji: naukova dopovidj [Innovative potential of the regions of Ukraine in the context of formation of smart specialization strategies: scientific report]. DU «Instytut rehionalnykh doslidzhenj imeni M. I. Dolishnjogho NAN Ukrajinu». Lviv. 99 p.
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajinu. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 19 November 2021).
3. Husain S., A. Root. (2015) Crowdfunding for Entrepreneurship. URL: <https://cdn.filestackcontent.com/8wuni7GTyqnDXBlzIpa> (accessed 19 November 2021).
4. Kraudfandyng: jak zibraty koshty na realizaciju svojeji ideji. URL: <http://inspired.com.ua/ideas/crowdfunding/> (accessed 19 November 2021).
5. Pryvlechenye yvestycij v malyj y srednij byznes: estj ly aljternatyva bankam? URL: <https://inventure.com.ua/analytics/articles/privlechenie-investicij-v-malyj-i-srednij-biznes-est-li-alternativa-bankam> (accessed 19 November 2021).
6. Popovych D.V., Savchyn N.V. (2018) Kraudfandyng jak novitnij sposib finansuvannja v Ukrajinu [Crowdfunding as the newest way of financing in Ukraine.]. *Molodyj vchenyj*, no. 10, pp. 873–875 (accessed 19 November 2021).
7. Zaplatynskij M. V. (2020) Problemy finansovogho zabezpechennja innovacijnoji dijalnosti pidpryemstv v Ukrajinu [Problems of financial support of innovative activity of enterprises in Ukraine.]. *Aghrosvit*, no. 4, pp. 83–90. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/4_2020/14.pdf (accessed 19 November 2021).
8. Kraudfandyng: shcho ce take i jak vin pracujuje v Ukrajinu. URL: <https://buduysvoe.com/publications/kraudfandyng-shcho-ce-take-i-yak-vin-pracyuye-v-ukrayini> (accessed 17 November 2021).

9. Jukhymenko V.V., Jukhymenko T.V. (2009) Problemy venchurnogho finansuvannya v Ukraini [Problems of venture financing in Ukraine]. *Fondovyy rynek*, no. 27, pp. 28–32.
10. Statystyka zovnishnjogho sektoru Ukrainy. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external/data-sector-external#5> (accessed 19 November 2021).
11. Tymoshuk N. Gde mesto Ukrainy na ynvestycionnoj karte myra? URL: <https://inventure.com.ua/analytics/formula/gde-mesto-ukrainy-na-investicionnoj-karte-mira> (accessed 19 November 2021).
12. Formuvannya «rozumnoji specializaciji» v ekonomici Ukrainy : kolektyvna monohrafiya [Formation of "smart specialization" in the economy of Ukraine: monograph.] Jeghorov I.Ju. ta in.; za red.: chl.-kor. NANU I.Ju. Jeghorova; NAN Ukrainy, DU «In-t. ekon. ta prohnozuv. NAN Ukrainy». Kyiv, 2020. 278 c. URL: <http://ief.org.ua/docs/mg/331.pdf> (accessed 19 November 2021).
13. Zarichna N.Z. (2021) Mekhanizm finansovo-ekonomichnogho zabezpechennja funkcionuvannya finansovykh klasteriv [The mechanism of financial and economic support for the functioning of financial clusters]. *Skhidna Jevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnja*, no. 4, pp. 106–111. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/31_2021/19.pdf (accessed 19 November 2021).

ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

Аннотация. Важность развития международного и транснационального сотрудничества предопределяет необходимость обеспечивать высокий уровень экономического развития региона. Смарт-стратегирование регионального развития, которое ввела Украина в рамках Соглашения об ассоциации с ЕС, имеет целью акцентировать усилия на использовании креативных ресурсов и максимальном использовании внутренних ресурсов региона. Регионы Украины определились со стратегическими направлениями смарт-специализации, что нашло отражение в «Стратегии регионального развития 2021–2027». Обеспечение надлежащего финансирования – одно из первоочередных условий осуществления инновационной деятельности. Европейский опыт свидетельствует, что инновационные формы финансирования проектов начинают создавать существенную конкуренцию традиционным формам привлечения финансовых средств и Украине следует создавать предпосылки и развивать новые формы финансирования инновационной деятельности. Статья посвящена проблемам поиска и эффективному привлечению в инновационные процессы внутренних финансовых ресурсов региона. К мерам, которые способствовали бы привлечению финансовых ресурсов для пополнения инновационного капитала, можно отнести: развитие рынка ценных бумаг инновационных предприятий; улучшение режимов налогообложения и регулирования деятельности инновационных предприятий; создание инновационных кредитных линий; создание механизмов обеспечения и страхования инновационных проектов; развитие небанковских механизмов косвенного инвестирования; развитие лизинга и аренды имущества; обеспечение механизмов взаимокредитования и кооперации инновационных предприятий. Предлагается для финансирования инновационной деятельности создание такого нового метода финансирования инноваций, как финансовые кластеры.

Ключевые слова: смарт-специализация, развитие региона, финансирование регионального развития, инновационная деятельность региона, инновационная экосистема, инвестиционные фонды, финансовые кластеры

FINANCING TOOLS OF THE TERRITORIAL DEVELOPMENT

Summary. The importance of developing international and transnational cooperation necessitates a high level of economic development of the region. The smart regional development strategy is introduced by Ukraine in the framework of the Association Agreement with the EU. This strategy aims to focus its efforts on the usage of creative resources, ensures interaction between science, business, state and public. Also, it assures maximum harnessing of the region's internal resources. Ukrainian regions determined the strategic directions of smart specialization, which is reflected in the "Regional Development Strategy 2021–2027". Ensuring adequate funding is one of the main priority conditions for innovation. European experience demonstrates that innovative forms of project financing are beginning to create a significant competition with traditional forms of fundraising. That is why Ukraine should provide an enabling environment and develop new forms of financing its innovative activity. This article is devoted to the problems of search and effective involvement of domestic financial resources in the internal development processes of the region. Risk-related projects are funded through instruments such as investment funds, business angels, venture capital, and crowdfunding. Although these tools are used in Ukraine, they have not been properly disseminated in the process of financing innovations. There are measures that would help attract financial resources to replenish innovation capital. It includes development of the securities market of innovative enterprises; improving tax regimes and regulating the activities of innovative enterprises; creation of innovative credit lines; establishing mechanisms for guaranteeing and insuring innovative projects; development of non-banking mechanisms of indirect investment; development of leasing and property lease; providing mechanisms for mutual lending and cooperation of innovative enterprises. Along with the analysis of the main reasons for ineffective usage of the above-mentioned tools, it is proposed to consider new methods of financing innovations such as financial clusters.

Key words: smart specialization, regional development, financing of the regional development, regional innovation activity, innovative ecosystem, investment funds, financial clusters.