

Львівський національний університет імені Івана Франка

На правах рукопису

УДК 334.012.61-022.51:330.341.1(477)

ДАНИЛКІВ ХРИСТИНА ПЕТРІВНА

**ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ ІНСТРУМЕНТИ ІННОВАЦІЙНОГО
РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ**

Спеціальність 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит

Дисертація на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Науковий керівник
доктор економічних наук, професор
Крупка Михайло Іванович

Львів – 2014

ЗМІСТ

	ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1.	Теоретичні основи фінансово-кредитного регулювання інноваційного розвитку малого підприємництва	11
1.1.	Теоретичні засади дослідження фінансово-кредитного регулювання інноваційного розвитку у сучасній ринковій економіці	11
1.2.	Роль малого підприємництва як складової національної системи господарювання в Україні	34
1.3.	Фінансово-кредитні інструменти інноваційного розвитку малих підприємницьких структур	51
	Висновки до розділу 1	68
РОЗДІЛ 2.	Особливості використання фінансово-кредитних інструментів інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні	71
2.1.	Діагностування фінансового стану та інноваційної активності підприємств малого бізнесу в Україні	71
2.2.	Оцінка результативності вітчизняних регіональних програм інноваційного розвитку малого підприємництва	102
2.3.	Вплив фінансово-кредитних інструментів на інноваційний розвиток малого підприємництва в Україні	119
	Висновки до розділу 2	139
РОЗДІЛ 3.	Удосконалення використання інструментарію фінансово-кредитного регулювання інноваційного розвитку малих підприємницьких структур в Україні	143
3.1.	Державна фінансово-кредитна підтримка інноваційного розвитку вітчизняного підприємства в умовах євроінтеграційних процесів	143
3.2.	Напрями адаптації зарубіжного досвіду використання фінансово-кредитних інструментів інноваційного розвитку малих підприємств в Україні	154
	Висновки до розділу 3	171
	ВИСНОВКИ	173
	ДОДАТКИ	176
	СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	193

ВСТУП

Актуальність теми. Серед механізмів регулювання важлива роль належить фінансово-кредитним інструментам, зокрема у сфері інноваційного розвитку малого підприємництва. Мале підприємництво правомірно розглядати в ролі однієї з ключових економічної системи, оскільки потреба в ньому зумовлюється необхідністю забезпечення соціально-економічної стабільності в державі й виробничої ефективності.

В умовах динамічного розвитку сучасного суспільства головним напрямом стимулювання економічного зростання суб'єктів малого підприємництва є інноваційний розвиток, що передбачає використання принципово нових прогресивних технологій, перехід до випуску високотехнологічної продукції та розробку механізмів реалізації управлінських рішень в інноваційній діяльності. Сучасний стан національної економіки потребує інтенсивної інноваційної діяльності, ефективної організації процесу досліджень і розробок, нововведень, стратегічного управління в інноваційній діяльності кожного малого підприємства. Для зміцнення своїх позицій на ринку та ефективної інноваційної діяльності, малі підприємницькі структури змушені шукати нові джерела й форми інвестування та формувати дієву систему заходів щодо їхньої фінансово-кредитної підтримки.

Актуалізуються проблеми з'ясування ролі та наукового обґрунтування напрямів удосконалення інноваційного розвитку малого підприємництва в економіці України із застосуванням фінансово-кредитних інструментів. Значимість цього завдання зумовлена міжнародним досвідом ринкових перетворень, глобалізацією господарських процесів, адаптацією до вимог постіндустріального суспільства та порівняно низькою питомою вагою малого підприємництва у національній економіці.

Необхідна умова інноваційного розвитку малих підприємницьких структур – наявність ефективного фінансово-кредитного забезпечення, тому важливо на макроекономічному рівні розробити комплексну та ефективну

систему фінансової й кредитної підтримки інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні та з'ясувати роль держави у його стимулюванні.

Аналіз стану наукової розробки цієї проблематики у вітчизняній літературі доводить, що українські вчені створили підґрунтя для її подальшого вивчення. Вагомий внесок у дослідження малого підприємництва, його інноваційного розвитку, розміщення та фінансово-кредитної підтримки зробили І. Р. Бузько, В. І. Герасимчук, З. С. Варналій, О. З. Денега, М. П. Денисенко, М. А. Дмитренко, В. С. Домбровський, В. К. Збарський, В. В. Зянько, М. О. Кизим, Б. І. Ковалюк, М. І. Крупка, В. М. Литвиненко, Т. В. Майорова, І. Ю. Матюшенко, О. В. Мірошніченко, М. Г. Пивоваров, С. Ф. Покропивний, А. М. Стельмашук, М. М. Хурса та ін.

Водночас більшість складових цієї сфери аналізу мають простір для подальшого розгортання досліджень, бо наявні наукові пошуки потребують узагальнення, урахування нових інструментів інноваційного розвитку і розміщення малого підприємництва в контексті глобалізаційних процесів, які відбуваються в економіці України.

Актуальність обраної теми зумовлюється потребою обґрунтування фінансово-кредитних інструментів інноваційного розвитку малого підприємництва для забезпечення ефективності функціонування, та усе ще недостатньо розроблена відповідна проблематика у вітчизняній науці. Саме на подолання цієї теоретико-методологічної прогалини спрямоване дослідження та полягає його мета й завдання.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота – складова частина науково-дослідної роботи кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка за напрямом «Фінансові стратегії розвитку економіки України» (номер державної 0112U004029), до якої ввійшли пропозиції удосконалення теоретико-методичних засад підтримки інноваційного розвитку малого підприємництва в частині його фінансово-кредитного забезпечення в сучасних умовах.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження – поглибити теоретико-методологічні положення та розробити рекомендації підвищення ефективності використання фінансово-кредитних інструментів активізації інноваційного розвитку малих підприємницьких структур у контексті забезпечення соціально-економічного розвитку України.

Досягнення мети дисертаційної роботи зумовило необхідність вирішення таких завдань:

- узагальнити економічну сутність, особливість, роль і значення малого підприємництва в активізації формування інноваційної моделі розвитку національної економіки;
- розглянути й уточнити поняття «фінансово-кредитне регулювання інноваційного розвитку»;
- визначити ефективність застосування фінансово-кредитних інструментів для стимулювання інноваційного розвитку малого підприємництва;
- провести рейтингову оцінку інноваційної активності малих підприємницьких структур у територіальному вимірі і на рівні окремих регіонів;
- розкрити взаємодію фінансово-кредитних інструментів і взаємозалежність динаміки розвитку малого підприємництва в Україні;
- визначити та проаналізувати основні напрями, форми державної фінансово-кредитної підтримки інноваційної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання;
- узагальнити практичний досвід використання фінансово-кредитних інструментів інноваційного розвитку малого підприємництва в економічно розвинених країнах світу;
- запропонувати шляхи удосконалення інструментарію фінансово-кредитного регулювання інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні.

Об'єктом дослідження є процес фінансово-кредитного регулювання інноваційного розвитку малого підприємництва.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні й прикладні засади розроблення та застосування фінансово-кредитних інструментів інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні.

Методи дослідження. Теоретичну та методологічну основу дисертаційної роботи складають фундаментальні положення економічної теорії, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених у галузі інноваційного розвитку малого підприємництва, матеріали науково-практичних конференцій, наукові статті та доповіді, фахові періодичні видання, аналітичні огляди й результати власних досліджень і спостережень.

Для досягнення сформульованої мети і вирішення поставлених завдань застосовано інструментарій методів наукового дослідження, а саме: діалектичний метод пізнання та системний підхід – для розкриття економічної сутності поняття «фінансово-кредитне регулювання інноваційного розвитку»; узагальнення та систематизації – для визначення функціонального призначення малого підприємництва, необхідності його фінансово-кредитного забезпечення та розкриття особливостей державної політики у згаданій сфері; економіко-статистичний та розрахунково-аналітичний – для дослідження динаміки сучасних тенденцій інноваційного розвитку малих підприємницьких структур, оцінювання стану й ефективності розвитку вітчизняних інноваційно активних підприємств; проблемно-орієнтовний – для наукового обґрунтування стратегічних напрямів вирішення питань інноваційного розвитку малого підприємництва за допомогою фінансово-кредитних інструментів; картографічний – для вивчення інноваційного розвитку малого підприємництва в територіальному вимірі і на рівні окремих регіонів; графічний і табличний – для наочного відображення й ефективної перцепції статистичних даних і подання у схематичному вигляді результатів теоретичних та практичних положень дисертаційної роботи; індукція й дедукція – для формування висновків про стан інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні;

логічний – для послідовного узагальнення теоретичних та практичних положень наукового дослідження. Економіко-математичне моделювання проведено у середовищі SPSS Statistics 17.0

Інформаційною та фактологічною базою дослідження є законодавчі та нормативно-правові акти з питань розвитку малого бізнесу, матеріали Державного комітету статистики України, Державного комітету України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва, дані Головного управління статистики у Львівській області, довідково-інформаційні видання, офіційні матеріали Національного банку України, установ та об'єднань.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у поглибленні існуючих, обґрунтуванні та розробці нових науково-методичних підходів і практичних рекомендацій щодо удосконалення шляхів активізації фінансово-кредитних інструментів інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні. Найсуттєвіші результати, які мають наукову новизну та відображають особистий внесок автора, такі:

вперше:

– обґрунтовано необхідність фінансової підтримки інноваційного розвитку малих підприємницьких структур в Україні, яка передбачає використання фінансово-кредитних інструментів, серед яких можна виділити банківські кредити, мікрокредитування, кошти кредитних спілок, лізингові та факторингові операції, венчурне фінансування, франчайзингова мережа та бюджетне фінансування, що дають змогу забезпечити динамічну активність інноваційного розвитку малого підприємництва та швидку його адаптацію до внутрішніх і зовнішніх змін ринку;

удосконалено:

– інструментарій фінансово-кредитного регулювання інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні на підставі узагальнення світового й вітчизняного досвіду та власних пропозицій;

– науково-методичний підхід щодо дослідження інноваційної діяльності малих підприємницьких структур на рівні окремого регіону (зокрема

у Львівській області) внаслідок проведення ABC-XYZ-аналізу та матричного моделювання, який допоміг виявити пріоритети поліпшення і створення умов для стабільного розвитку, впровадження та реалізації інноваційної діяльності;

набули подальшого розвитку:

– визначення поняття «фінансово-кредитне регулювання інноваційного розвитку», під яким пропонується розуміти систему управління інноваційним розвитком шляхом створення ефективного фінансово-кредитного механізму для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності;

– методичні підходи щодо визначення рейтингу активності інноваційних підприємницьких структур на основі розрахунку інтегрального показника (узагальненої функції корисності), що дає змогу враховувати вагові коефіцієнти, кількісні та вартісні оцінки інноваційної діяльності малого підприємництва та приймати ефективні рішення з управління інноваційними процесами державним і регіональним органам влади;

– процедура аналізу взаємозалежності фінансово-кредитних інструментів та розвитку малого підприємництва, враховуючи взаємний вплив різних джерел фінансово-кредитних ресурсів (кредити банків, кошти кредитних спілок, лізингових і факторингових компаній та інші) на підсумок діяльності малого підприємництва (обсяги реалізації продукції та послуг) за різними часовими інтервалами.

Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає у тому, що теоретичні положення і висновки безпосередньо доведені до рівня конкретних практичних пропозицій та рішень.

Основні теоретичні положення дисертації використано у навчальному процесі на економічному факультеті Львівського національного університету імені Івана Франка під час викладання дисциплін: «Фінанси», «Фінанси малих підприємств», «Фінансовий менеджмент», «Стратегічне управління фінансами», «Інноваційний розвиток підприємства» (Довідка №1657-Н від 28.04.2014 р.).

Одержані наукові результати використані для розробки окремих

практичних заходів щодо формування інноваційної політики НВК «ГАЛИЧИНА». Зокрема, щодо ефективного управління інноваційною діяльністю, підвищення обсягів реалізації інноваційної продукції та реалізації інноваційних програм (Довідка №01-051/01 від 29.04.2014 р.). Розробки дисертанта застосовували в процесі обґрунтування «Програми розвитку малого і середнього підприємництва у м. Стрию на 2013-2015 роки» (довідка Стрийської моської ради Львівської області № 3-20/115 від 30.04.2014 р.), також у поточній діяльності Стрийської районної державної адміністрації щодо розвитку малого підприємництва в Стрийському районі (Довідка №02-17/78 від 30.04.2014 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертаційна робота є науковою працею, в якій викладено авторський підхід до розв'язання важливого соціально-економічного завдання – удосконалення та стимулювання інноваційного розвитку малого підприємництва у вітчизняній економіці за допомогою фінансово-кредитних інструментів.

Всі опубліковані наукові праці, в яких викладено основні положення і зміст дисертації, авторські. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, в роботі використано лише ті ідеї, положення і висновки, які є результатом особистої роботи здобувача і становлять його індивідуальний науковий внесок.

Апробація результатів дослідження. Основні положення й результати наукової роботи доповідали, обговорювали і отримали схвальну оцінку на науково-практичних конференціях, серед яких: IV Міжнародна науково-практична конференція «Сучасні проблеми інноваційного розвитку держави» (Дніпропетровськ, 11-12 листопада 2010 р.); III Міжнародна науково-практична конференція «Проблеми формування нової економіки XXI століття» (Дніпропетровськ, 23-24 грудня 2010 р.); Міжнародна наукова студентсько-аспірантська конференція «Актуальні проблеми розвитку національної економіки України» (Львів, 13-14 травня 2011 р.); Всеукраїнська науково-практична конференція «Науково-практичний досвід – 2011» (Миколаїв, 17 травня 2011 р.); Всеукраїнська науково-практична заочна конференція «Наука

України. Перспективи та потенціал» (Одеса, 15-17 вересня 2011 р.); XII Всеукраїнська науково-практична заочна конференція «Сучасна освіта і наука в Україні: традиції та інновації» (Харків, 30-31 січня 2012 р.); I Всеукраїнська науково-практична конференція студентів, аспірантів і молодих вчених «Фінансово-економічні проблеми сучасного світу: шляхи і перспективи їх вирішення на мікро-, макро- та мегарівнях» (Кременчук, 24 лютого 2012 р.); Міжнародна студентсько-аспірантська конференція «Розвиток економіки України в умовах активізації євроінтеграційних процесів» (Львів, 27-28 квітня 2012 р.); XX Міжнародна наукова конференція студентів, аспірантів та молодих учених «Актуальні проблеми функціонування господарської системи України» (Львів, 17-18 травня 2013 р.); I Всеукраїнська науково-практична конференція «Потенціал стійкого розвитку та фінансова безпека соціально-економічних систем» (Сімферополь, смт Гурзуф 17-18 жовтня 2013 р.); Міжнародна конференція «Формування нового обліку вітчизняної науки» (Київ, 28 лютого 2014 р.); XXI Міжнародна наукова конференція студентів, аспірантів та молодих вчених «Актуальні проблеми функціонування господарської системи України» (Львів, 16-17 травня 2014 р.).

Публікації. Основні наукові положення, рекомендації та висновки дисертанта опубліковано у 28 наукових працях загальним обсягом 10,46 д. а., з них особисто автору належить 9,35 д. а., у тім числі 9 статей у фахових журналах і збірниках, 1 стаття у науковому журналі, 2 наукові статті в іноземних виданнях та 16 тез доповідей на наукових конференціях.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

1.1. Теоретичні засади дослідження фінансово-кредитного регулювання інноваційного розвитку у сучасній ринковій економіці

У сучасній економічній науці загальновизнано, що інновації – це невід’ємний фундамент стабільного та ефективного соціально-економічного розвитку держави, важливий механізм оновлення реального сектору економіки, головний чинник підвищення конкурентоспроможності країни та здійснення прогресивних структурних зрушень. Однією з його особливостей є широка сфера використання в усіх без винятку галузях економіки і в повсякденному житті. Зрозуміло, що конкретне тлумачення інновації залежить від методу конкретної науки, мети дослідження або просто від наших життєвих уявлень. З огляду на зазначене можна констатувати, що термін «інновація, як і інформація – єдиного визначення немає» [100, с. 20].

На сьогодні в науковій і публіцистичній літературі термін «інновація» та похідні від нього поняття, зокрема: «інноваційний розвиток», «інноваційна модель», «інноваційна діяльність», «інноваційний процес» можна побачити в багатьох виданнях. При цьому кожен автор вкладає у цей термін власне бачення та тлумачення, що іноді є доволі складним, багатогранним й суперечливим. Утім, у нинішній час існує багато визначень основних понять інновації та ціла низка наукових підходів щодо їх термінологічних тлумачень, економічної сутності та особливостей прояву. Відсутність єдності поглядів та наявність суттєвих розбіжностей вносить суперечність у тлумачення основних термінів інноваційної теорії і їх розуміння сучасним суспільством. Тому набувають актуальності питання, пов’язані із узагальненням теоретичних

підходів представників різних напрямів економічної думки щодо економічної сутності поняття «інновація» [207, с. 26].

Економічна сутність інновацій, їх використання та впровадження досить глибоко досліджене цілою плеядою видатних зарубіжних й вітчизняних вчених, які розглядають різні аспекти інновацій залежно від підходів у тлумаченні їх суті. Важливо підкреслити, що у науковій літературі існують різні погляди та підходи щодо визначення сутності поняття «інновація». Зокрема, такі вчені, як П. Гардинер [211], Р. Мюллер [210], Ф. Ніксон [180], Р. Ратвелл [211], Б. Санто [166], Б. Твісс [178], В. Хіпель [205], М. Хучек [196], Й. Шумпетер [203] тлумачать це поняття залежно від об'єкта та предмету свого дослідження. Наприклад, Роберт Мюллер розуміє інновацію як зміну конкретної системи щодо зовнішнього середовища [210]. Як процес, у якому винахід чи ідея набуває економічного змісту, визначає інновацію Брайан Твісс [178, с. 76]. Процес цей полягає у здобуванні нового, сягає від зародження ідеї до її комерційної реалізації і охоплює комплекс відносин: виробництво, обмін, споживання. Те, що інновація – впровадження будь-чого нового відносно організації чи її безпосереднього оточення стверджує К. Найт [3].

На наш погляд, значущими для дослідження виявилися також роботи Л. І. Коленського [192], Г. А. Кундеева [104], М. Портера [159], П. Уайта [185], А. А. Харин [192], Х. Хартмана [194], які розглядають інновацію широко – як комплексний процес, який полягає у розробленні та використанні ідей, винаходів, з метою покращення життєдіяльності людей та повнішого задоволення їхніх потреб.

Фундаментальні основи наукових економічних знань щодо суті інновацій були також глибоко досліджені і викладені у працях вітчизняних науковців. Зокрема, М. П. Денисенко [53], С. Ф. Покропивний [65], Я. В. Риженко [53], О. М. Собко, П. С. Харів [193], розглядають інновацію як результат, що розвивається в напрямку дослідження понять «інноваційний процес», «науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки». Вчені М. І. Крупка [100], А. А. Пересада [151], В. Г. Федоренко [189], інновацію тлумачать як процес, новий

підхід, розширюючи його зміст поняттями «інноваційний розвиток», «інноваційна діяльність» та «інноваційна економіка».

У працях цих і багатьох інших вчених розглядаються різні аспекти використання інновацій у діяльності та розвитку підприємств й економіки, але не зважаючи на зростаючий обсяг наукових досліджень в галузі інновацій, до сьогодні тривають дискусії щодо сутності цього поняття, економічного змісту інноваційної діяльності та інноваційних процесів, однорідності інновацій, їх впливу на процеси розвитку країни та її регіонів, що і зумовлює необхідність подальших досліджень у даній галузі в умовах глобалізаційних змін [207, с. 27].

Головною постаттю та основоположником теорії інновацій, як нової економічної категорії, вважають одного із фундаторів інноваційної економіки австрійського класика Йозефа Шумпетера. У своїй роботі «Теорія економічного розвитку» вчений уперше розглянув питання нових комбінацій змін у розвитку (тобто питання інновації) і дав повний опис інноваційного процесу [203, с. 25]. Він стверджував, що інновація являє собою історичне явище, що викликає незворотну зміну виробництва товарів. Якщо замість зміни величини чинників ми змінимо функцію виробництва, то матимемо саме інновацію. Такі дослідження та погляди, започатковані Й. Шумпетером у сфері інновацій, заклали основу всіх наступних і стали базою для створення синтетичної теорії інновацій та дали поштовх розвитку подальших праць західноєвропейських та американських вчених: Г. Менша, М. Калецькі, Б. Твісса, Д. Сахала, К. Фрімена, Дж. Кларка, Х. Барнета, Є. Вітте та інших, завдяки яким остаточно сформувався погляд на інновації як на головне джерело соціально-економічного розвитку суспільства [207, с. 28].

У світовій економічній практиці серед науковців існує дві точки зору щодо тлумачення основних положень інноваційної теорії. В одному випадку інновація визначається як кінцевий результат інноваційної діяльності, втілені у вигляді удосконаленого продукту та технологій, а в іншому – стає процесом реалізації нових ідей, виробів, елементів, підходів їх перетворення та впровадження замість наявних (діючих). Обидва ці підходи досить широко

використовуються в сучасній літературі, мають своїх прихильників і розглядаються у статичному та динамічному аспектах. В основі динамічного підходу лежать погляди О. К. Бурова [83], І. Я. Гришина [83], В. А. Євтушевського [67], Д. І. Мазоренка [83], Л. В. Шаповалова [67], які визначають інновацію як суспільний техніко-економічний процес, що охоплює дослідження, проектування, розроблення, організацію виробництва, комерціалізацію та поширення нового продукту, процесу або системи. Утім, А. І. Базилевич [7], В. Г. Мединський [120] та Р. А. Фатхутдінов [188] зазначають, що їм більше імпонує статичний підхід, тобто будь-який впроваджений новий продукт (послуга) з удосконаленими якостями, засобами його виробництва, джерелами сировини, ринків збуту, а також організаційно-управлінськими, соціально-економічними рішеннями виробничого, фінансового, комерційного і т. п. характеру.

Яскравим прикладом цього підходу є тлумачення С. М. Ілляшенко: «Інновація – кінцевий результат діяльності, що спрямована на створення й використання нововведень, втілених у вигляді вдосконалених чи нових товарів (виробів чи послуг), технологій їх виробництва, методів управління на всіх стадіях виробництва і збуту товарів, які сприяють розвитку й підвищенню економічної ефективності діяльності підприємств» [117, с. 15]. На нашу думку, статичний і динамічний підходи щодо тлумачення сутності інновації мають бути об'єднані, оскільки вони логічно доповнюють один одного.

Інновація як процес представляє інноваційну діяльність, у сфері якої акумулюються інноваційні зміни, які набувають кінцевого результату – продукту. На думку українських авторів Л. Л. Антонюка, А. М. Поручника та В. С. Савчука інновація – це нове явище, новаторство або будь-яка зміна. Яка вноситься суб'єктом господарювання у власну діяльність із метою підвищення своєї конкурентоспроможності, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках [4, с. 14].

Розглядаючи думки вітчизняних і зарубіжних учених на суть терміна «інновація», можна чітко виділити три основні підходи до дослідження цієї

наукової проблеми. З одного боку, низка учених вважає, що інновація – це результат творчого процесу у вигляді нової або вдосконаленої продукції (технології). З іншого боку, прибічники процесного підходу стверджують, що інновація – це процес впровадження, освоєння і використання нових рішень; процес зміни і удосконалення того або іншого продукту. Ще один підхід, що отримав поширення в інноваційній теорії – еволюційний. Згідно з даним підходом, інновація розглядається як зміна, оновлення, що відбувається в продукті, технології, системі (рис. 1.1). Саме такі підходи розширюють поле дослідження сутності поняття інновацій, призводячи до необхідності детальніше ознайомитись із сучасними підходами.

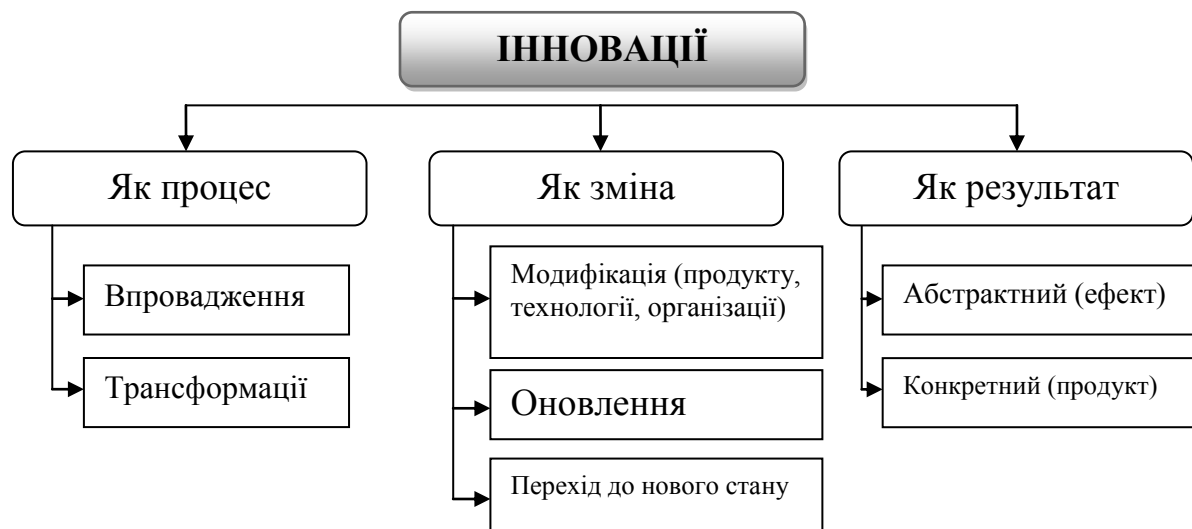


Рис. 1.1. Основні підходи дослідження сутності поняття інновацій

Джерело: Складено автором.

Багато економістів вважає, що інновація – це процес: техніко-економічний, суспільно-економічний або комплексний, який полягає у використанні удосконалених товарів або обладнання (К. Фрімен) [213, с. 38], розробленні нових ідей, винаходів (В. Хіпель та Ф. Рігс) [215, с. 19; 208, с. 7], з метою покращення життєдіяльності людей та повнішого задоволення їх потреб [207, с. 28]. На думку О. Лапко, інновація – це комплексний процес, котрий включає створення, розробку, доведення до комерційного використання і поширення нового технічного або якогось іншого рішення, що задовольняє певну потребу [106, с. 38]. За тлумаченням А. А. Пересади, інновація – це

процес доведення наукової ідеї або технологічного винаходу до стадії практичного використання, що дає прибуток, а також пов'язані з цим процесом техніко-економічні та інші зміни у соціальному середовищі [151, с. 160]. Цю ж думку автора підтверджують висловлювання Д. М. Черваньова і Л. І. Нейкової, які визначають інновацію як техніко-економічний процес, який, завдяки практичному використанню продуктів розумової праці – ідей і винаходів, що призводить до створення кращих за властивостями нових видів продукції й нових технологій, які, з'явившись на ринку як нововведення, можуть дати додатковий дохід [197, с. 25]. З такими ж поглядами перекликаються і думки російських дослідників Л. Г. Мединського та В. Г. Шаршукова, які тлумачать інновацію як суспільний, технічний, економічний процес, що призводить до створення кращих за своїми властивостями товарів (послуг) та технологій шляхом практичного використання нововведень [120].

Найвичерпніше визначення інновацій дає угорський економіст Б. Санто, який зазначає, що інновація – це такий суспільно-техніко-економічний процес, який через практичне використання ідей і винаходів приводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій, і у випадку, якщо інновація зорієнтована на економічну вигоду, прибуток, її поява на ринку може дати додатковий дохід [166, с. 83]. Перевагами визначення є те, що зацентровано увагу на економічному ефекті, прибутку та додатковому доході, тобто комерційному аспекті інновацій. Розглядаючи інновацію як процес дана група вчених показує, що вона виникає з новаторської ідеї, яка розвиваючись у часі, поступово і послідовно конкретизується, перетворюється з абстрактної в реальну, усвідомлюється і матеріалізується [207, с. 29].

Дослідження інновацій як процесу передбачає, що на всіх етапах відбувається пошук, тому, на нашу думку, складно передбачити, які саме дослідження дадуть нові знання, які знайдуть промислове застосування та чи матимуть вони комерційний успіх. Крім того, часто не можна оцінити результат впровадження інновацій на сучасному етапі, оскільки результат буде отримано через доволі тривалий термін.

За результатами дослідження обґрунтовано, що Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук [4], А. М. Сумець [175], В. С. Тубалов [182], Ю. В. Яковець [204] є послідовниками підходу, який представляє інновацію як зміну, яка дає змогу розкрити закономірності появи і розвитку інновації та виявити їхні наслідки. Інноваційні зміни як невід'ємну частину процесу інноваційного утворення вважав чеський учений Ф. Валента, який розглядав інновації як зміну в первісній структурі виробничого механізму, тобто перехід від його внутрішньої структури до нового стану: стосується продукції, технології, засобів виробництва, професійної, кваліфікаційної структури робочої сили, організації; зміни з позитивним та негативними економічними наслідками [10, с. 13].

Таку ж саму думку поділяє Ю. В. Яковець вважаючи інновації якісними змінами у виробництві, що стосуються техніки і технології, форм організації виробництва та управління [187, с. 27], тобто сукупність технічних, виробничих і комерційних заходів, які сприяють виходу на ринок нових і поліпшених продуктів. Також, внесення в різноманітні види людської діяльності нових елементів (видів, способів), що підвищують результативність ідей [204, с. 9]. Водночас, словацькі вчені Л. Водачек та О. Водачкова під інновацією розуміють цільову зміну у функціонуванні підприємства як системи [19, с. 23]. Це може бути якісна або кількісна зміна, яка стосується тієї або іншої сфери діяльності підприємництва. Таке тлумачення дає визначення суті інновації, яка полягає в змінах асортименту продукції, в технологічному процесі, в управлінській структурі, в організації виробництва і праці, які забезпечують зростання економічного або соціального ефекту від використання всіх видів ресурсів. Однак, на нашу думку, даний підхід є звуженим, оскільки з точки зору мети створення інновації зміна не завжди є кінцевим результатом, а лише засобом її досягнення. Розгляд інновацій як зміни не дає змоги дослідити динамічну природу інновацій, визначити ефективні форми організації інноваційної діяльності та вдосконалити механізм управління ними [207, с. 29].

Низка економістів розуміють під інновацією не сам процес і зміну, а власне його результат, що відбувся внаслідок якісних змін виробничого процесу. Багато прибічників такої позиції серед вітчизняних вчених, зокрема, О. М. Собко й П. С. Харів вважають, що інновація – це результат інноваційної діяльності, відображений у вигляді наукових, технічних, організаційних чи соціально-економічних новинок, які можуть бути отримані на будь-якому етапі інноваційного процесу [193, с. 11]. Цієї точки зору дотримуються М. П. Денисенко та Я. В. Риженко, які розглядають інновацію як результат впровадження нового з метою змін в об'єкті діяльності та одержання економічного, соціального, або іншого виду ефекту [53, с. 11]. Схожу думку, що інновація – це результат діяльності, яка отримала втілення в новому або у вдосконаленому товарі, технологічному процесі, використовуваних в практичній діяльності або в нових підходах до проблеми розвитку соціальних послуг, висловлює Л. А. Омарбакієв [131, с. 8]. Серед науковців, які підтримують таке визначення, можна виокремити російських вчених Г. С. Гамідова [23], А. С. Кулагіна [103], О. А. Мизрову [126]. Вони розглядають інновацію як кінцевий результат інтелектуальної діяльності, що задовольняє певну потребу і приносить позитивний соціально-економічний ефект.

Ф. Ніксон вважає, що інновація – це сукупність технічних, виробничих і комерційних заходів, що дають поштовх появі на ринку нових і поліпшених промислових процесів і устаткування [180, с. 38]. На думку автора, тут мова йде власне не про саму інновацію, а про заходи, які врешті-решт повинні сприяти появі інновації як такої, зокрема й на ринку. Таким чином, він велику роль в успіхові інновації надає заходам, пов'язаних з організацією та управлінням виробничим процесом, але розуміє під поняттям «інновація» не сам процес, а власне його результат, котрий відбувається внаслідок якісних змін виробничого процесу. Приблизно таких же поглядів щодо означення інновації дотримується російський вчений Р. А. Фатхутдінов, який визначає інновацію як «кінцевий результат впровадження нововведення з метою зміни

об'єкту управління і отримання економічного, соціального, науково-технічного або іншого виду ефекту» [188, с. 24].

У свою чергу, В. В. Соколовська та О. М. Іщук визначають інновацію як кінцевий результат діяльності зі створення і використання нововведень, втілених у вигляді удосконалених чи нових товарів (виробів чи послуг), технологій їх виробництва, методів управління на всіх стадіях виробництва і збуту товарів, що сприяють розвитку і підвищенню ефективності функціонування підприємств, які їх використовують [170].

На наш погляд, більш доцільнішим є визначення інновацій в широкому розумінні як кінцевого результату інноваційної діяльності з метою отримання позитивного ефекту. Таке тлумачення дає змогу кількісно оцінити прогресивні зміни, дати оцінку ефективності інноваційної діяльності як на рівні окремого підприємства й регіону, так і країни загалом [207, с. 30].

Відомий американський футуролог Елвін Тоффлер зауважив, що серед проблем, з якими стикається бізнес, немає важливішої і складнішої, ніж проблема нововведень [180]. У науковій літературі з питань інноваційного розвитку досить часто разом з терміном «інновація» зустрічається та вживається таке поняття як «нововведення» [42, с. 24]. Зокрема, в зарубіжній літературі у більшості випадків терміни «нововведення» та «інновація» не розділяють, тоді як українські та російські науковці тлумачать їх по-різному. На думку низки українських науковців [184; 8; 65] недоцільно ототожнювати обидва ці терміни. Адже інновація – це процес доведення наукової ідеї або технічного винаходу до стадії практичного використання, що приносить прибуток, а нововведення полягає в одержанні новизни і триває від зародження ідеї до її комерційної реалізації, охоплюючи комплекс відносин, виробництво, обмін та споживання, тобто нововведення виступає свого роду «проміжною ланкою» між інновацією та винаходом [207, с. 30].

Цілком справедливо А. В. Тичинський розділяє поняття «інновація» та «нововведення» за силою впливу на організаційні й виробничі процеси: інновація призводить до їх докорінної зміни, а нововведення – до

удосконалення виробничого процесу та самого продукту [184]. На думку І. Р. Бузько нововведення може бути елементом інновації, але не її аналогом [8, с. 96].

Поняття інновації та нововведення розмежовує С. Ф. Покропивний. Він вважає, що інноваційні процеси, які мають місце в будь-якій складній виробничо-господарській системі, представляють собою сукупність прогресивних, якісно нових змін, що безперервно виникають у часі і просторі. Результатом інноваційних процесів він вважає новації, а впровадження їх у виробничу практику – нововведенням [65, с. 232].

Однак, упродовж останніх років, деякі автори натомість ідентифікують ці поняття, оскільки їх об'єднує те, що вони відображають розвиток та оновлення. Так, В. А. Коноплицький та Г. І. Філін визначають інновацію як нововведення в техніці і технології, пов'язане із створенням нового напрямку – галузевого або підгалузевого, який передбачає розроблення нової програми або підходу, що прискорює прогрес та базується на науковому відкритті [95, с. 179]. Г. В. Осовська, О. О. Юшкевич визначають інновації як втілення нових форм організації праці й управління, що охоплюють не тільки окреме підприємство, а й галузь [135, с. 116] та економіку в цілому і є необхідною умовою розвитку виробництва, підвищення якості продукції, зростання виробничих можливостей підприємства, появи нових товарів і послуг, а також засобом адаптації підприємств до змін на ринку шляхом корегування власної стратегії. «У сучасних умовах господарювання інновації – це необхідний і об'єктивний чинник конкурентоспроможного розвитку кожного підприємства» [183, с. 76].

З цієї позиції можна стверджувати, що «нововведення» є суміжним з поняттям «інновація», але не тотожним й при цьому є його обов'язковою складовою. Інновація завжди виступає у якості кінцевого результату господарської діяльності суб'єкта, а нововведення – це засіб, за допомогою якого створюється інновація. Те, що для одних є інновацією, іншими може бути використано у якості нововведення. У даному контексті вважаємо доцільним

розглядати нововведення як позитивний результат впровадження інновації [207, с. 31].

З точки зору інших науковців поняття «нововведення» – це вітчизняний аналог англійського терміну «інновація». Вони поділяють думку О. І. Пампури, яка стверджує, що інновація є не що інше, як один із українських варіантів англійського «innovation», а тому немає потреби «...шукати відмінностей між нововведеннями та інноваціями» [150, с. 35], оскільки термін «інновація» закріплений у чинному законодавстві та визнаний у міжнародних нормативно-правових актах.

Однак інновація, як правильно доводить Ю. М. Бажал – це не просто нововведення, а нова виробнича функція. Це зміна технології виробництва, яка має історичне значення і є необхідною. Інновація становить стрибок від старої виробничої функції до нової, але не кожне нововведення є інновацією [6, с. 23, 39].

Проведене нами дослідження різних думок науковців щодо сутності ряду категорій інноватики, зокрема, «інновації» та «нововведення» дозволило визначити найбільш характерні з тих, що найчастіше зустрічаються в наукових публікаціях (рис. 1.2).

Значний вплив на формування сучасної методології системного опису інновацій в умовах ринкової економіки мало введення міжнародних стандартів. Це зафіксовано у Рекомендаціях Фраскати (Frascati Manual), в яких запропоновані стандарти обстеження досліджень і розробок щодо їхньої відповідності вимогам інновації, а також в рекомендаціях Осло (Oslo Manual), які містять міжнародні норми щодо збирання й аналізу даних про інновації. Сьогодні опис технологічних інновацій базується на міжнародних стандартах, рекомендації з яких були прийняті в Осло в 1992 р. (так зване «Керівництво Осло»). Так, для координації робіт із збирання, обробки й аналізу інформації про науку й інновації, у рамках Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), в 1963 році була створена група експертів з показників науки і техніки, яка розробила відповідне «Керівництво Фраскати».

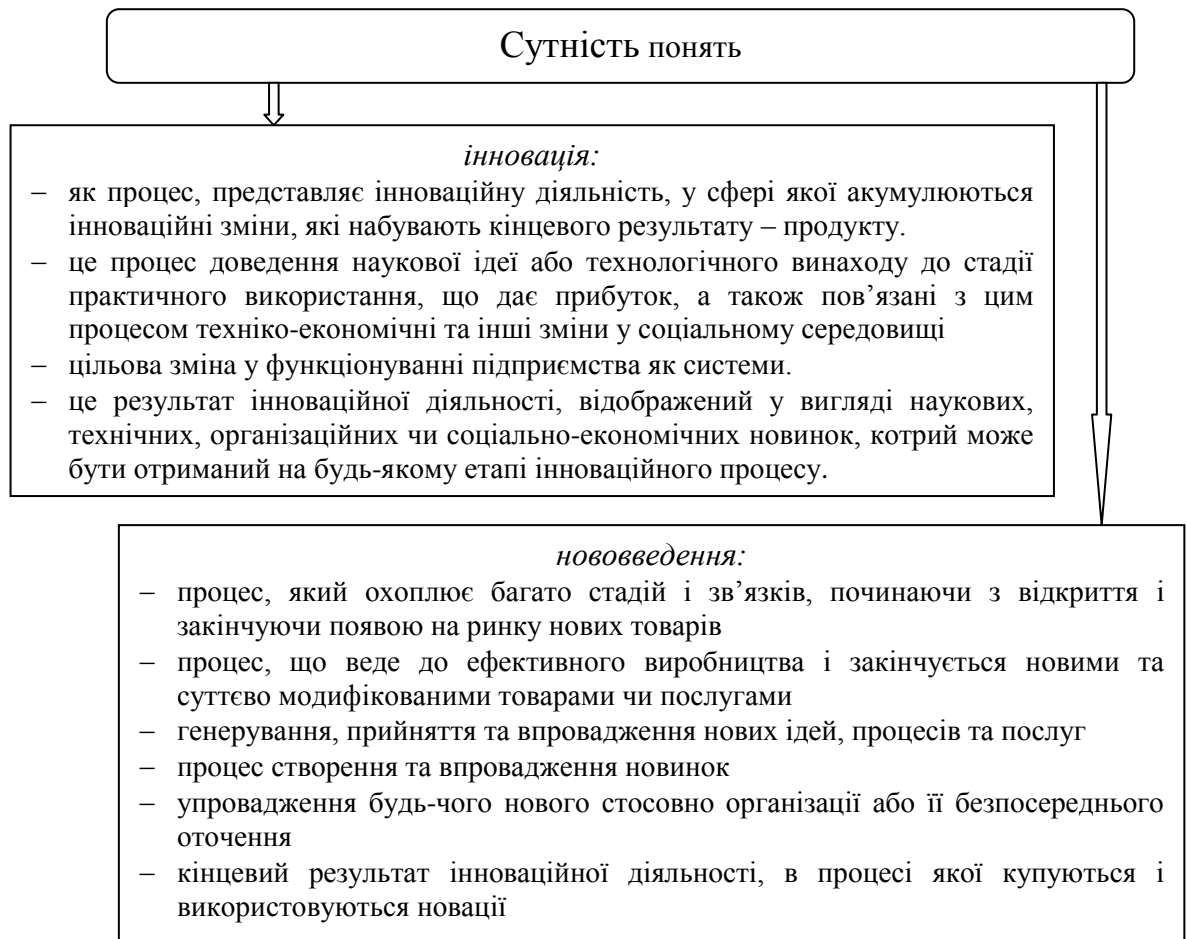


Рис. 1.2. Найбільш характерні визначення понять «нововведення» та «інновація»

Джерело: Складено автором.

Згідно з третім виданням зазначеного керівництва [86], інновація – це введення в обіг будь-якого нового або значно поліпшеного продукту (товару або послуги) або процесу, нового методу маркетингу або нового організаційного методу в діловій практиці, організації робочих місць або зовнішніх зв'язках. Мінімальною ознакою інновації є вимога того, щоб створений продукт, процес, метод маркетингу або організації був новим (або значно поліпшеним) для практики даного підприємства. Це включає в категорію інновацій продукти, процеси і методи, які підприємства створили першими та/або продукти, процеси і методи, запозичені від інших підприємств чи організацій. Перевагами визначення, наведеного у «Керівництві», є зазначення видового різноманіття інновацій та уточнення ступеня новизни, необхідного для визнання продуктів, процесів або методів інноваційними.

Поряд з цим, не визначено особливостей процесу реалізації інновацій від власне ідеї до її реалізації, тобто інновації не розглядаються як багатоскладова комплексна система.

Під інновацією згідно з Економічною енциклопедією [66, с. 656] можна вважати новий підхід до конструювання, виробництва, збуту товарів, завдяки якому інноватор (автор інновацій) та його компанія здобувають певні переваги над конкурентами. Дане визначення є досить охоплюючим, оскільки визначається нова ідея та шлях від виникнення до реалізації (нові завдання-виробництво-реалізація).

В усякому разі, більшість вчених-економістів [80; 101; 123; 125] зупиняються на визначенні даного поняття згідно з чинного законодавства. Нині суть терміну «інновація» на державному рівні розкриває Закон України «Про інноваційну діяльність» [72]. Відповідно до п.1 ст.1 даного Закону, інновація – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

Разом з тим, в Законі України «Про інвестиційну діяльність» [75] під інноваціями розуміють не окремий процес на підприємстві, а лише одну із форм інвестування.

З метою систематизації існуючих поглядів на інновації та виділення необхідних підходів для проведення даного дослідження пропонуємо детальну класифікацію інновацій за відмінними ознаками представлених у науковій літературі (рис. 1.3).

Отже, ознайомившись із багатьма підходами до визначення самого поняття «інновація», можна зробити висновок, що кожен автор висвітлює в терміні «інновація» своє бачення і розуміння цього явища (Додатки А, Б, В), тому вважаємо, що кожне з цих тлумачень є правильним та необхідним для його розуміння і використання.

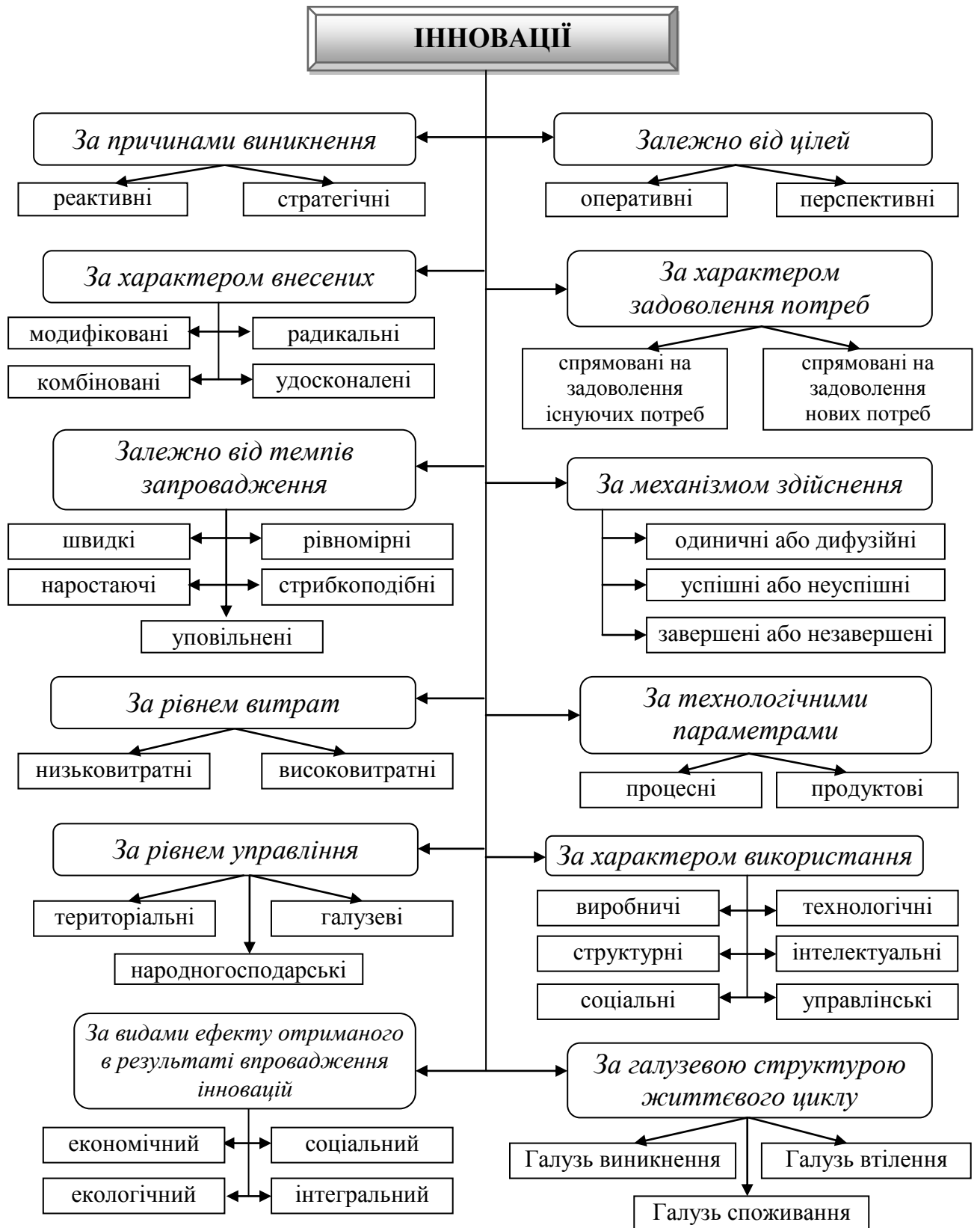


Рис. 1.3. Класифікація інновацій

Джерело: Складено автором на основі систематизації робіт [78; 79; 99; 111].

На нашу думку, найважливішими характеристиками інновації є: 1. її новизна (науково-технічний аспект); 2. інновація повинна задовольняти ринковий попит, приносити прибуток виробникові, тобто мати комерційний успіх (економічний аспект). Ці два аспекти тісно пов'язані, причому науково-технічний аспект стає економічним чинником тільки тоді, коли нововведення втілюється в новий продукт, що має попит.

З огляду на це, пропонується наступне визначення даної економічної категорії: інновація – це новостворений і (або) вдосконалений продукт, який формується внаслідок нової комбінації виробничих факторів і (або) застосування первинних технологій або ж є результатом удосконалення організацій виробництва чи збуту та відображає попит на науково-технічні знання у сфері задоволення споживчих потреб, який попри ризиковий характер призводить до економічного і (або) соціального ефекту.

Отже, під інноваціями пропонуємо розуміти зміни у всіх сферах життєдіяльності підприємства: виробничою, маркетинговою, фінансовою, організаційною, інформаційною, соціальною за допомогою впровадження, освоєння і використання нових або вдосконалених рішень, заснованих на науково-технічних досягненнях, з метою задоволення постійно зростаючих потреб суспільства і підвищення конкурентоспроможності самого підприємства.

Дане визначення містить, на наш погляд, низку важливих уточнень. По-перше, воно передбачає зміни в різних сферах діяльності підприємства, а не лише оновлення виробничих процесів. По-друге, у пропонованому визначенні вказана мета інновації – задоволення запитів споживачів і зростання конкурентоспроможності самого підприємства, тоді як у більшості дефініцій мета цього процесу, результату або зміни не формулюється. По-третє, у визначенні чітко сформульований суб'єкт, що здійснює інновацію, яким в даному випадку є підприємство.

В умовах переходу економіки України до ринкової структури поняття «розвиток» виступає центральним поняттям багатьох досліджень і перебуває

під пильним поглядом багатьох науковців. Варто зазначити, що економічна категорія «розвиток» – багатогранна та складна. З одного боку, це здатність будь-якої соціально-економічної системи змінювати свою структуру, а з іншого – виступати процесом [179, с. 95].

Загалом поняття «розвиток» базується на наступних ключових положеннях: розвиток – це процес, що припускає наявність тимчасової шкали для об'єктів; розвиток – це, в першу чергу, якісна зміна, що говорить про набуття системою нових властивостей та її здатність змінювати свій склад і структуру; розвиток – це процес необоротний, що говорить про нездатність системи, змінюючись, перейти в один із попередніх станів хоч би тому, що вона існує в тимчасовій шкалі, і якщо її внутрішня структура не зміниться, то у будь-якому випадку відбудеться зміна її зовнішнього середовища; розвиток – це процес, підвладний певним законам; розвиток – це керований процес [98, с. 27-28].

Аналіз понять «інновація» та «розвиток» дозволило нам сформулювати в дослідженні визначення поняття «інноваційний розвиток», як процес необоротної закономірної зміни, викликаний розробкою і впровадженням інновацій.

Інноваційний розвиток за Портером виступає одним із чинників підвищення конкурентоспроможності. Загалом М. Портер виділяє три рівні: національна конкурентоспроможність, конкурентоспроможність галузей та конкурентоспроможність підприємницьких структур.

На думку М. Портера, національна конкурентоспроможність визначається здатністю промисловості постійно розвиватися і проводити інновації. Спочатку національні компанії досягають конкурентної переваги, змінюючи основу на якій вони конкурують. Утримати ж цю перевагу їм дозволяє постійне вдосконалення товару, способу виробництва та інших чинників, причому так швидко, щоб конкуренти не змогли їх наздогнати і перегнати процес [98, с. 28].

У науковій праці «Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України» (за редакцією Онікієнка В. В.) інноваційний розвиток визначається як «неперервний процес якісних змін в структурі виробництва або соціальної сфери в результаті створення, застосування та розповсюдження нових знань, машин, технологій, матеріалів, видів енергії, форм і методів організації та управління, підвищення рівня освіти і кваліфікації працівників, які здійснюються з метою економічної ефективізації виробництва й підвищення рівня та якості життя населення. Коротше кажучи, це трансформація нових знань у високі життєві стандарти» [82, с. 31].

С. М. Ілляшенко вважає, що інноваційним є розвиток, що спирається на безупинний пошук і використання нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства у мінливих умовах зовнішнього середовища у рамках обраної місії і пов'язаний з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту [80, с. 23].

Отже, інноваційний розвиток направлений на систематичне і комплексне використання інновацій у всіх сферах діяльності підприємництва для забезпечення сталого економічного зростання у довгостроковій перспективі.

Так як інноваційний розвиток є результатом інноваційної діяльності, то з приводу визначення сукупності складових інноваційної діяльності вітчизняні вчені мають також різні погляди (рис. 1.4).

Інноваційна діяльність за С. Ф. Покропивним – це процес, спрямований на розроблення й реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий чи вдосконалений продукт, реалізований на ринку, у новий чи вдосконалений технологічний процес, використовуваний у практичній діяльності, а також зв'язані з цим додаткові наукові дослідження й розробки [65, с. 24].

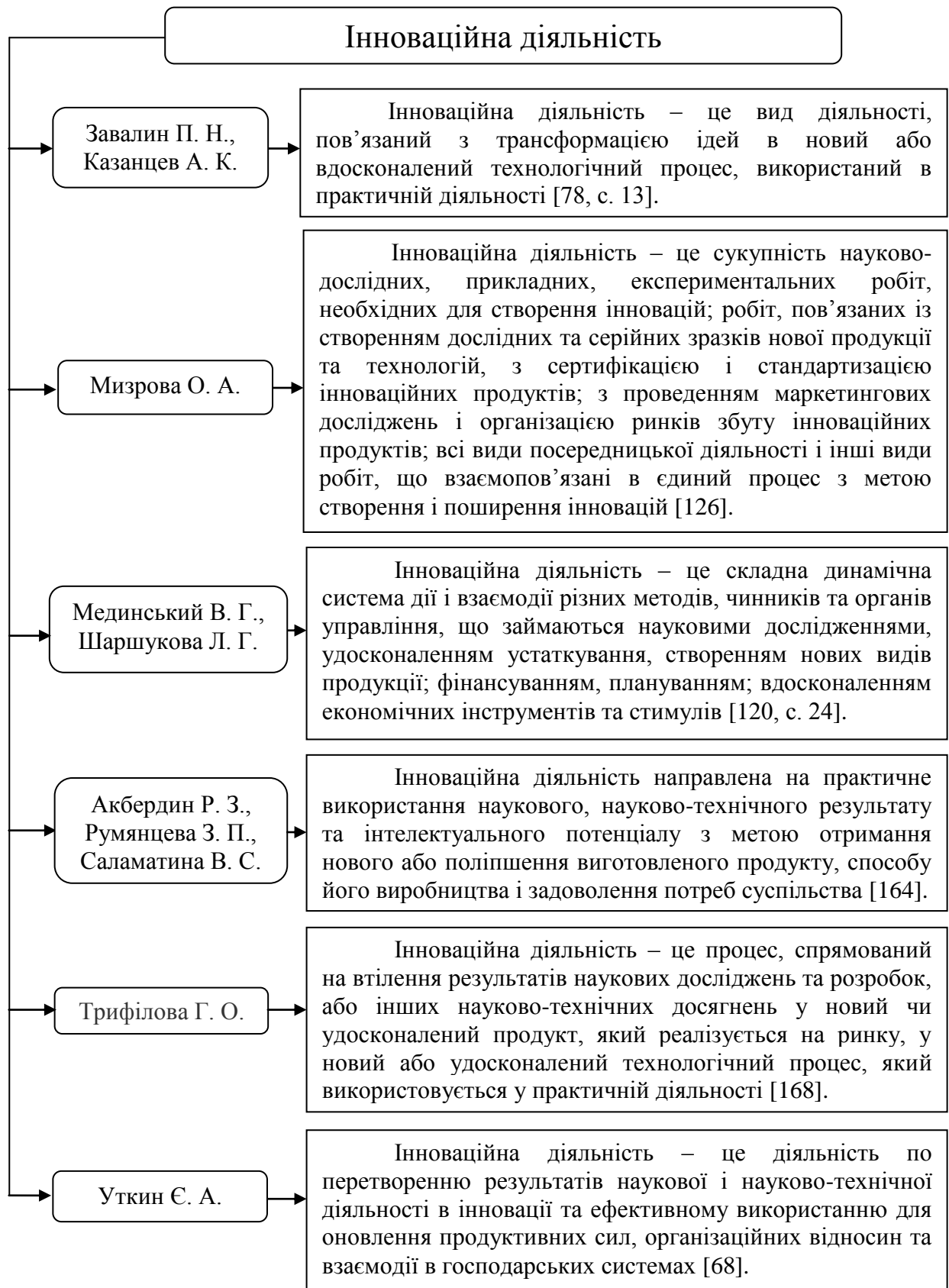


Рис. 1.4. Підходи до визначення поняття «інноваційна діяльність»

Джерело: Складено автором на основі 68; 78; 120; 126; 164; 168.

Згідно з визначенням поданим Краснокутською Н. В., під інноваційною діяльністю розуміється діяльність колективу, спрямована на забезпечення доведення науково-технічних ідей, винаходів до результату, придатного до практичного застосування та реалізації їх на ринку з метою задоволення потреб суспільства в конкурентоспроможних товарах і послугах [99, с. 23].

У працях Р. А. Фатхутдінова інноваційна діяльність розуміється як діяльність, спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок для розширення й відновлення номенклатури та поліпшення якості продукції, що випускається (товарів, послуг), удосконалювання технології їхнього виготовлення з наступним упровадженням і ефективною реалізацією на внутрішньому й закордонному ринках (це стосується також інноваційно-інвестиційної діяльності) [188].

На думку Майорової Т. В., інноваційна діяльність – це діяльність, що спрямована на використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок й зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів та послуг [111, с. 45].

Неможливо не погодитися з думкою, висловленою Денисенко М. П. та Риженко Я. В., що інноваційна діяльність пов'язана з перетворенням наукових досліджень і розробок, а також винаходів та відкриттів у новий продукт, або новий технологічний процес, що впроваджуються у виробничий процес [53, с. 12].

Під терміном «інноваційна діяльність» ряд учених вбачає діяльність, спрямовану на пошук можливостей інтенсифікації виробництва та задоволення суспільних потреб у конкурентоспроможних товарах і послугах завдяки використанню науково-технічного та інтелектуального потенціалу [69, с. 258-260].

Інноваційна діяльність – процес, спрямований на реалізацію результатів завершених наукових досліджень і розробок або певних науково-технічних досягнень в новий чи вдосконалений продукт, який реалізується на ринку, у

новий або вдосконалений технологічний процес, що використовується в практичній діяльності, а також пов'язані з цим процесом наукові розробки та дослідження. Повніше суть інноваційної діяльності розкриває таке визначення: інноваційна діяльність – це процес, спрямований на розробку інновацій, реалізацію результатів завершених наукових досліджень або певних науково-технічних досягнень в новий чи вдосконалений продукт, що реалізується на ринку, у новий або вдосконалений технологічний процес, що використовується в практичній діяльності, а також пов'язані з цим процесом наукові розробки та дослідження [158, с. 169].

У деяких зарубіжних джерелах можемо знайти таке визначення поняття «Інноваційна діяльність». «Innovation activities are all scientific, technological, organisational, financial and commercial steps which actually, or are intended to, lead to the implementation of innovations. Some innovation activities are themselves innovative, others are not novel activities but are necessary for the implementation of innovations. Innovation activities also include R&D that is not directly related to the development of a specific innovation» [209].

Такі різні підходи щодо тлумачення поняття «інноваційна діяльність» обумовлені багатоаспектністю цього економічного терміну, його складністю та різноманітністю сфер застосування. Розглянувши різні точки зору, пропонуємо під інноваційною діяльністю розуміти діяльність спрямовану на пошук та впровадження результатів наукових досліджень в новий або удосконалений продукт із розповсюдженням його для отримання максимального прибутку. Для досягнення цієї мети – необхідно здійснювати пошук нових способів і можливостей, більш раціонально використовувати наявні ресурси й впровадження найновіших досягнень для задоволення різноманітних потреб споживачів.

Важливе значення в економічному зростанні національної економіки має створення, фінансування та використання технологій більш високого рівня. За цих умов в Україні принципового значення набуває проблема підвищення фінансово-кредитного регулювання вітчизняних підприємницьких структур.

Базовою категорією, яка допоможе розкрити сутність фінансово-кредитного регулювання у сфері національної фінансово-кредитної систем є «фінансово-кредитний механізм». Зазначимо, що достатньо вагомий внесок у дослідження особливостей фінансово-кредитного механізму зробили М. І. Крупка [100], С. В. Львовчкін [110], М. А. Пессель [152], В. Н. Опарін [132], В. К. Сенчагов [167] та інші відомі науковці.

У своїх дослідженнях С. В. Львовчкін визначає фінансово-кредитний механізм як сукупність методів фінансового впливу соціально-економічний розвиток, систему фінансових індикаторів, та фінансових інструментів його оцінки [110, с. 26]. Цієї ж позиції дотримується В. Н. Опарін, який представляє його як «сукупність методів, інструментів, форм та важелів впливу на економічний і соціальний розвиток суспільства» [132, с. 18].

Ми погоджуємося з теоретичним підходом, який сформулював український економіст В. Н. Опарін, оскільки потоки фінансових і кредитних ресурсів тісно взаємопов'язані і практично не розривні. Підсумовуючи й узагальнюючи, можна визначити, що фінансово-кредитний механізм є єдиним цілим і лише під таким кутом зору його треба вивчати, аналізувати, удосконалювати та досліджувати [100, с. 58].

На думку М. А. Песселя «фінансово-кредитний механізм є сукупністю фінансово-кредитних відносин, методів та форм фінансування та кредитування» [152, с. 6]. В. К. Сенчагов до фінансово-кредитного механізму включає такі складові: фінансово-кредитне планування, фінансово-кредитні важелі та необхідне правове забезпечення [167, с. 215].

Вирізняється позиція М. І. Крупки, який досліджував саме фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку як необхідну умову стійкого економічного зростання. За дослідженнями науковця, він «ґрунтується на системі інноваційно-утворювальних чинників» [100, с. 68], до яких учений відносить:

- актуалізовані завдання для вирішення проблем, що виникають у суспільстві;

- фінансові ресурси інноваційного спрямування;
- інноваційний клімат;
- середовище, об'єкти і суб'єкти інноваційної діяльності;
- інноваційне підприємництво [100, с. 69-71].

Зважаючи на наведені міркування, можна стверджувати, що за економічною сутністю фінансово-кредитний механізм являє собою складну систему взаємопов'язаних методів, які здійснюють безпосередній вплив на соціально-економічний розвиток суспільства та фінансових інструментів й важелів, які сприяють можливості кількісної та якісної оцінки ефективності забезпечення такого впливу (рис. 1.5).

Незважаючи на наявність багатьох позицій щодо трактування суті і призначення фінансово-кредитного механізму, у науковій літературі сформувався достатньо узгоджений підхід до виокремлення основних його методологічних засад:

- фінансово-кредитний механізм включає в себе дії суб'єктів управління в особі держави та її органів, які через фінансові, управлінські та організаційні методи та інструменти впливають на реалізацію фінансово-кредитних відносин;

- основним призначенням фінансово-кредитного механізму є реалізація фінансово-кредитних відносин, які набувають певної спрямованості та цільових орієнтирів у зв'язку з функціонуванням останнього;

- ефективне функціонування фінансово-кредитного механізму, який підпорядковує інструменти, важелі та методи впливу на процес кредитування, залежить від повноти забезпечення економічних інтересів суб'єктів фінансово-кредитних відносин;

- забезпечуючи перебіг процесу реалізації фінансово-кредитних відносин між економічними суб'єктами, цей механізм охоплює і регулятивні дії, спрямовані на його адаптацію до швидкозмінної економічної ситуації [109, с. 22].

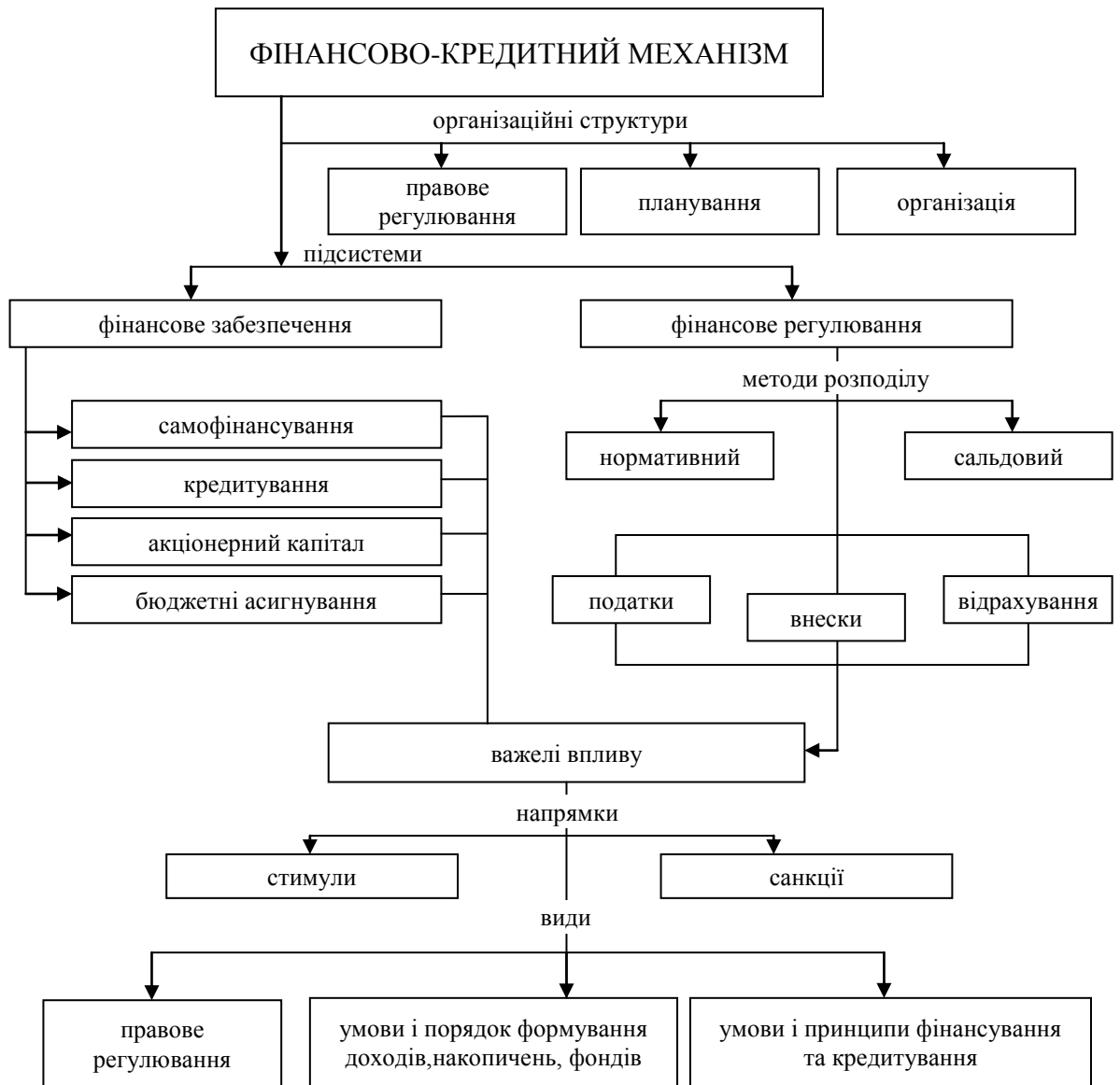


Рис. 1.5. Структура фінансово-кредитного механізму

Джерело: Складено автором на основі [100, с. 59-61].

Зважаючи на такий підхід, будемо стверджувати, що фінансово-кредитне регулювання інноваційного розвитку – це система управління інноваційним розвитком, спрямована на підтримку інноваційних напрямів шляхом створення ефективної законодавчої бази та фінансово-кредитного механізму стимулювання інноваційної діяльності.

Варто зазначити, що сучасні теорії інноваційного розвитку змістили акценти у поведінці людей, сформували у них прагнення до нагромадження знань. Стало очевидним, що економічне зростання країн великою мірою залежить від інноваційної активності підприємницьких структур, від їх

прагнень, зусиль і здатності використовувати у своїй діяльності новітні технології, творчо підходити до визначення способів задоволення потреб споживачів, на основі чого вдосконалювати та оновлювати продукцію, отримуючи більші доходи і зміцнюючи свої ринкові позиції [31, с. 28].

1.2. Роль малого підприємництва як складової національної системи господарювання в Україні

Сучасна економіка, як складна система, що охоплює практично усі сфери і систему суспільного виробництва держави, немислима без наявності в її структурі різних організаційно-виробничих підсистем, що виконують доцільні функціональні дії. Мале підприємництво правомірно розглядати в якості однієї з таких підсистем у загальній структурі економіки, оскільки, це невід'ємний елемент ринкової системи, потужний виробничий сектор, особливий вид виробничо-торговельної діяльності, важливий чинник інноваційного розвитку та ефективного функціонування вітчизняної економіки.

Особливість, роль та значення малого підприємництва в ринковій економіці і загалом у житті суспільства полягає в тому, що воно є одним з провідних секторів національних економік, оскільки визначає темпи економічного розвитку, демонструє розширення й оновлення пропозицій на внутрішньому ринку товарів і послуг, забезпечує зростання валового продукту, сприяє розвитку конкуренції в інноваційній сфері, призводить до насичення внутрішнього товарного ринку й наповнення державного бюджету та робить значний внесок в удосконаленні і диверсифікації ринкової структури в економіці [27, с. 126; 44, с. 150]. Маючи незначні масштаби своєї діяльності, ці суб'єкти господарювання мобільно реагують на очікування цільових ринків та проявляють гнучкість й високу здатність швидко пристосовуватись до нових обставин. У регіональному вимірі позначаються на раціоналізації використання всіх видів ресурсів, активізації накопичення людського капіталу й

акумулюванні науково-технічного потенціалу [27, с. 126; 28, с. 67]. В умовах системної перебудови національної економіки даний підприємницький сектор виконує свою провідну роль і виступає гарантом стабільності економіки й підвищення рівня життя її громадян.

З огляду зарубіжної статистики мале підприємництво є більшим стабілізуючим фактором, ніж велика індустрія. В усьому світі у ньому вбачають такий гнучкий сектор економіки, який спроможний за короткий період часу, ефективно здійснити ринкову й соціальну реструктуризацію в країні, подолати практично всі економіко-соціальні наслідки такої трансформації та забезпечити подальше економічне зростання і розвиток усіх галузей національної економіки [27, с. 126].

Становлення малого підприємництва в молодій українській державі особливо актуальне. В умовах гігантизму, вкрай невідлагоджених господарських зв'язків та кризової економіки малий підприємницький сектор виступає одним із засобів вирішення багатьох соціально-економічних завдань. Він сприяє послабленню монополістичних тенденцій шляхом розвитку внутрішньогалузевої конкуренції у національній економіці, містить в собі величезний потенціал для стабільного й тривалого розвитку соціальної сфери, а також являється лідером в індивідуалізації обслуговування, оскільки має тісніші, ніж великі компанії, стосунки зі споживачами, завдяки чому краще пристосовуються до їх особливостей. Тому, значна кількість суб'єктів малого підприємництва має, безперечно, позитивне значення для нашої країни, що в значній мірі зумовить створення сучасної ринкової економіки з соціальною спрямованістю [27, с. 126].

Утім, для того, щоб мале підприємство зайняло належне місце у структурі підприємництва і виконувало притаманну йому структуроутворювальну роль, важливим є не тільки надання практичних порад щодо його заснування та управління, а й всебічне і детальне з'ясування його економічної сутності, особливостей та значення. Адже, перш ніж чимось регулювати, необхідно визначити що саме є предметом регулювання [27, с. 127].

Мале підприємництво – це самостійна, систематична, ініціативна господарська діяльність малих підприємств та громадян-підприємців (фізичних осіб), яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку. Практично, це будь-яка діяльність (виробнича, комерційна, фінансова, страхова тощо) зазначених суб'єктів господарювання, що спрямована на реалізацію власного економічного інтересу [76, с. 127].

Мале підприємництво здійснюється створенням розгалуженої системи малих підприємств.

Малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний фінансовий рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної п'ятистам тисячам євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні [26, с. 37].

З теоретичних позицій, розуміння сутності підприємництва значною мірою розкривається у працях теоретиків постіндустріального суспільства, яке, на їхню думку, повинно прийти на зміну сучасному капіталістичному. Так, Вільям Ростоу зазначив, що серед чинників економічного зростання важливу роль відіграватиме схильність людей до інновацій та матеріальних удосконалень. Французький теоретик постіндустріального суспільства Раймон Айрон довів, що притаманне такому суспільству раціоналізаторство супроводжуватиме дух науковості, прогресу, національного управління, економічного розвитку та демократії [154, с. 35].

Свою думку відстоюють англійські економісти, розглядаючи малий бізнес як важливий суб'єкт академічного й фахового дослідження. До цих учених відносять Дж. Беннок і У. Холдер, які закликають підтримувати розвиток малого підприємництва як боротьби з безробіттям і зсуву в ціннісних орієнтаціях. Роботи учених цього напряму переважно концентруються у значенні бізнесу для регіонального розвитку та необхідності вироблення ефективної політики для не монополізованого сектору економіки. Зокрема,

професор Кранфильдской школи менеджменту П. Берні, викладач Уорвикського університету Дж. Дьюхерст і професор Європейського інституту ділової адміністрації Л. Віккерс, розглядають малий бізнес переважно як джерело створення робочих місць [2, с. 14].

Українська економічна думка вказує на те, що мале підприємництво це особлива форма економічної активності, де його необхідність і корисність зумовлюється інтересами виробничої ефективності й соціально-економічної стабільності розвитку країни. Зокрема, у дослідженнях З. С. Варналія [13] стверджується, що саме мале підприємство відіграє важливу конкурентоутворювальну роль і є одним із основних структурних елементів формування та розвитку вільної економіки з ринковим механізмом господарювання. Я. А. Жаліло та Л. С. Лісогор визнаючи основні системоутворювальні функції малого бізнесу, висловлюють пропозицію щодо його включення у реалізацію загальної стратегії економічного зростання [112]. В. Є. Савченко наголошує, що мале підприємництво характеризується не стільки порівняно невеликими розмірами чи масштабами господарської діяльності, як її якістю – обов'язковим базуванням на ризикованій та інноваційній основі, повній економічній відповідальності, персоніфікованому й гнучкому управлінні та відповідній організації відтворення [165]. В. І. Герасимчук, О. В. Мірошніченко, В. В. Онікієнко розглядають малі підприємницькі структури як фактор формування середнього класу в суспільстві, наполягаючи на його ролі у розв'язанні соціально-економічних проблем зайнятості [24]. Денег О. З. застосовуючи широкий підхід, диференціє функціональні особливості малого підприємництва, розглядаючи його роль виділяючи такі напрями: «1. є; 2. формує; 3. забезпечує; 4. сприяє; 5. характеризується» [51, с. 5]. Утім, М. М. Хурса розробив деталізований підхід до визначення ролі малого підприємництва, розглянувши його у розрізі політичної, психологічної, економічної та соціальної сфер [195] (додаток Д).

Мале підприємництво, без сумніву, відіграє визначальну роль у реалізації завдань перехідного та ринкового періоду і розвитку економіки загалом. Як

самостійний та незамінний елемент ринкової економіки воно істотно впливає на структурну перебудову в економіці країни, сприяє економії і раціональному використанню ресурсів, створює сприятливе середовище для розвитку конкуренції й усунення монополізму в здійсненні підприємницької діяльності, забезпечує стимули до інноваційних процесів та високоефективної праці, призводить до насичення внутрішнього товарного ринку і наповнення державного бюджету, сприяє соціально-політичній стабільності, відкриваючи простір вільному вибору шляхів й методів роботи на користь суспільства та забезпечення добробуту громадян [27, с. 127].

Малі підприємницькі структури дають ринковій економіці гнучкість та стійкість економічної системи, наближуючи її до потреб конкретних споживачів, мобілізують фінансові й виробничі ресурси населення, несуть в собі могутній антимонопольний потенціал, слугують серйозним фактором структурної перебудови, забезпечують прорив науково-технічного прогресу, а водночас – виконують важливу соціальну роль, надаючи робочі місця і забезпечуючи джерело доходу для значних прошарків населення. Маючи невисокі експлуатаційні витрати, створюють раціональну структуру організації та управління, проводять постійний пошук нетрадиційних рішень і нових засобів дій, характеризуються ініціативністю та підприємливістю. За рахунок інноваційного підходу малі підприємства спроможні швидко пристосуватись до змін споживчого попиту, знайти свою ринкову нішу й продуктивно здійснювати виробництво нової продукції малими партіями [27, с. 127].

У процесах подолання економічної кризи на національному рівні у глобальній економіці сектор малого підприємництва посідає одне з центральних місць. Це зумовлюється певними його особливостями по відношенню до великого бізнесу, насамперед, соціальною функцією, що і робить малі підприємницькі структури такими важливими для суспільства в умовах ринкової економіки [27, с. 128].

Разом з цим, важливою особливістю малих підприємницьких структур є те, що вони оперативно приймають та доводять до логічного завершення

управлінські рішення, на відміну від складної багаторівневої ієрархії менеджменту великих корпорацій. Саме тому, економіка із значною часткою малих підприємств динамічно й еластично реагує на несприятливі внутрішні та зовнішні фактори. Йдеться про мобільність, гнучкість, раціональну організаційну структуру, простоту й ефективність управління підприємством, його здатність швидко пристосовуватися до змін споживчого попиту і миттєвого освоєння виробництва нової продукції [27, с. 128].

Характерним пріоритетом малого підприємництва є також висока інтенсивність використання всіх видів ресурсів та постійне прагнення до оптимізації їх кількості. У цьому ж випадку вони можуть зіграти значну роль у звільненні держави від утримання на бюджеті низькорентабельних й збиткових підприємств, шляхом оренди їх майна та перетворенні наявних виробничих потужностей на прибуткові й потрібні суспільству.

Окрім вище зазначеного, малі підприємницькі структури, здатні найоперативніше реагувати на зміни кон'юнктури ринку і таким чином надавати ринковій економіці необхідної гнучкості [44, с. 150]. Ця властивість малого бізнесу набуває особливого значення в сучасних умовах, коли відбувається швидка індивідуалізація і диференціація споживчого попиту, прискорення НТП та розширення номенклатури товарів і послуг. Невеликий обсяг виробництва й обмежені ресурси змушують мале підприємство швидко пристосовуватись до нових умов, знайти свою нішу в ринковому середовищі, проводити постійний пошук нетрадиційних рішень та нових способів дій, адже великі компанії є менш повороткими в плані пристосування власної стратегії до нових тенденцій в економіці. Крім того, підприємства малого бізнесу мобілізують значні фінансові й виробничі ресурси населення (в тому числі трудові й сировинні), які за його відсутності не були б використані [27, с. 129-130].

Вкрай важливо є й те, що сектор малого підприємництва істотно впливає і на формування конкурентного середовища, що для нашої високомонополізованої економіки має першочергове значення. Відомо, що в

умовах вільної ринкової економіки конкуренція є відображенням відносин змагання між господарськими елементами, коли їх самостійна діяльність ефективно обмежує можливості кожного з них вплинути на загальні умови обігу товарів на даному ринку. Тоді діяльність учасників ринкових відносин набуває динамічного характеру, оскільки пов'язана з економічною відповідальністю та ризиком підприємця, що перетворює його в своєрідний соціальний двигун економічного розвитку [27, с. 131].

Мале підприємництво допомагає утвердженню конкурентних відносин, бо воно є антимонопольним по самій своїй природі, що проявляється в різноманітних аспектах його функціонування. З одного боку, мале підприємництво, внаслідок багаточисельності елементів, що його складають, та їх високого динамізму в значно меншій мірі піддається монополізації, ніж великі підприємства, а з іншого боку – за умов вузької спеціалізації й використання новітньої техніки він виступає як дійовий конкурент, що підриває монополіні позиції великих корпорацій. Забезпечуючи освоєння перспективних виробництв, малі підприємницькі структури сприяють швидкому оновленню технологічної бази і номенклатури продукції фірми. Вони стимулюють господарську активність, підтримуючи конкуренцію та існуючий ринок. Саме ця якість малого бізнесу, до речі, зіграла неабияку роль у послабленні, а часом і в подоланні промислово розвинутих країнами властивої великому капіталу тенденції до монополізації і затримки технічного прогресу [13, с. 86].

У вирішенні проблем зайнятості населення мале підприємництво відіграє особливо важливу роль. Особливо це стосується нинішнього стану справ в Україні, в умовах масового закриття державних підприємств та стрімкого зростання безробіття. Адже в той час, коли йде процес скорочення робочих місць на великих підприємствах, малі фірми не тільки зберігають, але й створюють нові. Малі підприємці спроможні не тільки забезпечити себе і свою родину хоча б мінімально необхідними засобами існування, а кожен з них ще створює принаймні 1-2 робочих місця для інших громадян країни, а по країні – це декілька мільйонів робочих місць. Тому, коли колишній безробітний

отримує роботу, то тим самим звільняє державу від сплати допомоги по безробіттю, а отже зменшує видатки з бюджету [27, с. 129].

Відзначимо, що здатність малого підприємництва створювати нові робочі місця у всіх сферах господарської діяльності являється фундаментальною основою формування «середнього класу», пом'якшуючи соціальну напругу і сприявши демократизації ринкових відносин, а отже, й послаблення властивої ринковій економіці тенденції до соціальної диференціації [27, с. 129].

Немаловажлива роль малих підприємницьких структур у реалізації новітніх технічних та комерційних ідей, випуску наукомісткої продукції, тим самим виступаючи провідником науково-технічного прогресу [27, с. 130]. Саме так, мале підприємництво демонструє виключно високу новаторську активність і є незамінним компонентом національних інноваційних систем, що виконує функції на початкових стадіях інноваційного циклу свідчить той факт, що згідно зі статистичними даними, представники сектору малого підприємництва є авторами переважної більшості (до 95 %) нововведень, що реалізуються в розвинутих економічних системах [5]. Це підтверджує висловлювання про те, що майже весь приріст ВВП розвинених країн на сучасному етапі здійснюється саме за рахунок використання нововведень.

Зазначимо, що дрібні фірми охоче беруться за освоєння оригінальних нововведень, оскільки при випуску принципово нового виробу знижується значення великих лабораторій з напрямками досліджень, що давно уже устоялися. До того ж малі підприємницькі структури прагнуть як можна швидше налагодити масове виробництво. Тим самим, розробки, що проводяться дрібними підприємствами досить важливі, передусім, з точки зору розширення ринку товарів, що пропонуються та послуг, що в свою чергу активно стимулює процес виробництва з метою найбільш швидкого задоволення попиту [27, с. 130].

Якщо уважно прослідити шлях винаходу, використаного великими монополіями, то нерідко він виявляється результатом роботи окремих вчених або дрібних фірм. Саме так, малі підприємницькі структури впроваджують у 17

разів більше нововведень і розробок, чим великі підприємства, які дають життя лише 10% нових технологій, інші 90% упроваджують малі підприємства і незалежні винахідники. У розрахунку на одного зайнятого вони створюють майже в 2,5 рази більше принципово нових продуктів ніж великі компанії. На нашу думку, основою таких досягнень є більш вільні організаційні умови на малих підприємствах, сприятлива атмосфера, яка притаманна невеликим суб'єктам господарювання та більше індивідуального підходу в розробках. Відповідно, уже подальше впровадження здійснюється компаніями, що володіють необхідними для цього фінансовими та матеріальними ресурсами [27, с. 130].

Необхідно зазначити, що роль малих підприємницьких структур у процесі нововведень не є універсальною. Завдяки спроможності до інновацій мале підприємництво відіграє в економіці (а саме її інноваційному розвитку) особливу роль. Характерною рисою інноваційної діяльності малих підприємницьких структур є їхня переважна орієнтація на створення продуктів – інновацій, а не нових технологій [27, с. 130]. Такі інновації пов'язані з початком виробництва нового продукту або надання нової послуги. Малі підприємницькі структури виграють не тільки за рахунок оригінальності, але і через індивідуальний підхід до задоволення потреб конкретного споживача, враховуючи його особливі інтереси і вимоги.

Саме ці особливості надають можливість малим підприємницьким структурам швидко реагувати на зміни нюансів попиту окремих індивідуальних споживачів, модифікуючи власну продукцію, що є неможливим для відносно інерційних великих компаній. За статистикою, обсяги виробництва індивідуалізованої продукції, що виготовляється в кількості від 50 до 300 виробів, у США, країнах Західної Європи та Японії, складають близько 80 % [114]. Отже, розвиток відповідного сегменту споживчого ринку ініціюється саме малим підприємництвом.

Враховуючи явні переваги у сфері інноваційної діяльності, необхідно зазначити, що нині з'явився окремий різновид малих підприємницьких

структур, які займаються розробкою інноваційних продуктів і/або доведенням їх до практичного використання. Вони можуть працювати або самостійно (особливо у розробці нових продуктів), або на замовлення великих компаній (найчастіше по доведенню інновацій до практичного використання), які прагнуть знизити витрати на інноваційну діяльність і підвищити її результативність. Серед малих організаційних форм, які направлені на інтенсифікацію інноваційного процесу, важливе значення належить венчурним, інжиніринговим і впроваджувальним фірмам [27, с. 130].

Найбільш сприйнятні до технічного прогресу є венчурні фірми, які працюють на етапах росту і насичення винахідницької активності. Венчурні фірми або «ризикові» фірми, представляють собою невеликі, але дуже гнучкі й ефективні підприємства, які створюються з метою апробації, доопрацювання і доведення до промислової реалізації саме «ризикових» інновацій. В деяких випадках венчурні фірми є тимчасовими організаційними структурами, які створюються для вирішення конкретної проблеми. Дані підприємства характеризуються високою активністю, яка пояснюється прямою особистою зацікавленістю працівників фірми і партнерів по венчурному бізнесі в успішній комерційній реалізації розробленої ідеї, технологій, винаходів [27, с. 130].

Венчурний бізнес представлений трьома видами фірм:

- самостійними невеликими венчурними фірмами, що спеціалізуються на дослідженнях, розробках та виробництві нової продукції;
- венчурними фірмами, які є дочірніми у великих фірм;
- спільними підприємствами, що об'єднують малі наукомісткі фірми та великі компанії [77, с. 174; 59, с. 148].

Найбільше поширення венчури одержали в наукоємних галузях економіки, де вони спеціалізуються на проведенні наукових досліджень та на інженерних розробках. Вони, як правило, є неприбутковими, так як не спеціалізуються на виробництві, а займаються науковими дослідженнями, інженерними розробками, створенням і впровадженням нововведень, тому

передають свої результати фірмам – експлерентам, пацієнтам, віолентам і комувантам (рис. 1.6) [172, с. 13].

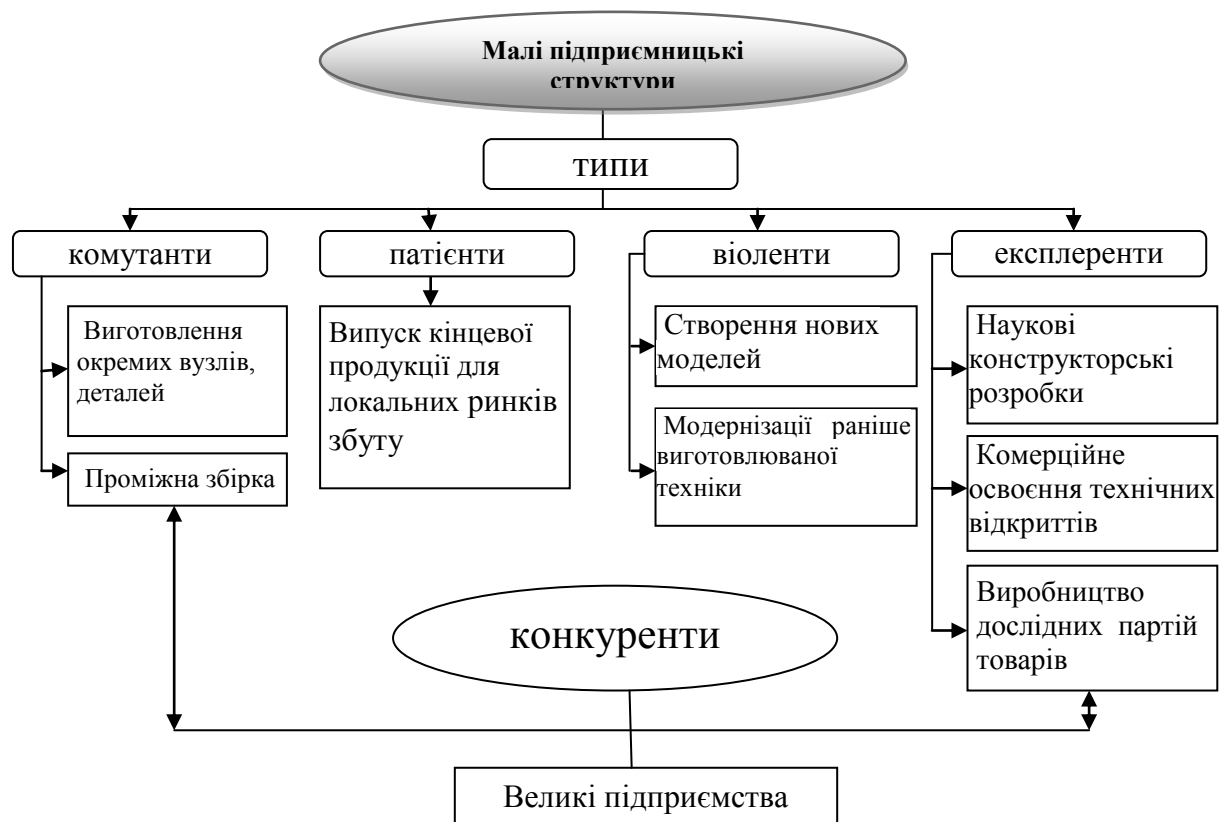


Рис. 1.6. Типи малих підприємницьких структур

Джерело: Доповнено автором за матеріалами [87, с. 20].

Фірми-експлеренти, які займаються просуванням нововведень на ринок, створили умови для науково-технічних зрушень у сучасній західній економіці. Невеликі за розмірами та обсягом оборотного капіталу, експлеренти спеціалізуються на створенні нових продуктів і радикальних нововведень, які ведуть до довгострокової переваги над конкурентами. У своєму розвитку такі фірми створюються як компанії-піонери, головна роль яких саме інноваційна, і полягає в створенні радикальних, «проривних» нововведень [87, с. 21; 107; 121]. У зв'язку із обмеженістю виробничих потужностей при впровадженні нововведення фірми-експлеренти можуть взаємодіяти із іншими фірмами-виробниками, а також вступати у партнерські відносини з фірмами-віолентами, фірмами-пацієнтами та фірмами-комувантами, а також при необхідності

перетворюватися і в них. Зазначимо, що прикладами таких фірм-експлерентів є: Apple, «Зеніт» та «Осборн» [121].

У випадку орієнтації на вузький сегмент ринку створюються фірми-патієнти, що задовольняють потреби, сформовані, наприклад, під дією моди, реклами або інших засобів підвищення попиту чи вимоги покупця. Дані фірми діють на етапі росту випуску продукції і одночасно на стадії падіння винахідницької активності. Вимоги до якості й обсягу продукції на цих фірмах пов'язані з проблемами завоювання ринків. Виникає необхідність ухвалювати рішення про терміни поставки на виробництво й зняття з нього продукції, проведення чи припинення розробок на рівні винаходів та про доцільність продажу і покупки ліцензій [87, с. 21; 107; 114]. Зазвичай ці фірми прибуткові, однак, при цьому існує й велика ймовірність ризику чи небезпека кризи. Приклади фірм-патієнтів: Cry research, Jaguar [121].

У сфері великого традиційного (стандартного) бізнесу діють фірми-віоленти, що володіють великим капіталом і високим рівнем освоєння технології. Як правило, вони спеціалізуються на великосерійному й масовому виробництві продукції для широкого кола споживачів із середніми запитами до якості та відповідно зі середнім рівнем цін. В основному віоленти беруть участь в проведенні планових пошукових і прикладних НДР та в створенні нових моделей й модернізації раніше виготовлюваної техніки [114; 107; 121]. Науково-технічна політика віолентів вимагає ухвалення рішень про терміни налагодження виробництва (у тому числі про придбання ліцензій), зняття продукції з виробництва, інвестиції й розширення виробництва, а також заміну парку устаткування. Прикладами даних фірм є Toyota, Philips, Microsoft, Siemens, Marlboro та Camel [114].

Зауважимо, що у сфері середнього і малого підприємництва, орієнтованого на задоволення національних та місцевих потреб діють фірми-комутанти. Вони індивідуалізують підхід до клієнта, але на базі використання досягнень фірм-віолентів. Комутанти працюють на етапі падіння циклу виробництва продукції. Їхня політика вимагає ухвалення рішень про своєчасне

впровадження продукції у виробництво, технологічних особливостей та доцільність змін відповідно до вимог специфічних споживачів [87, с. 20; 114; 107; 121]. Головне завдання комутантів полягає у підвищенні споживчої цінності товару не за рахунок надвисокої якості, а за рахунок задоволення невеликих за обсягом потреб клієнтів. Приклад – McDonald's [121].

Інжинірингові фірми – це сполучна ланка між науковими дослідженнями й розробками та між нововведеннями і виробництвом. Такі фірми здійснюють: технічне прогнозування інноваційної ідеї, нової технології, корисної моделі, винаходу; виконують доробку й доводять нововведення до промислової реалізації; надають послуги і консультації в процесі впровадження об'єкта розробки; проводять пусконаладжувальні, випробувальні роботи за дорученням промислових підприємств. Зазначимо, що інжиніринг в Україні, зрозуміло, ще не набув такого розмаху, як у промислово-розвинених країнах. Проте, ринок даних послуг розвивається і, в основному, за допомогою залучення іноземного капіталу. Сьогодні у вітчизняній економіці функціонує чимало відомих компаній, діяльність яких прямо чи опосередковано пов'язана з наданням інжинірингових послуг як на території України, так і за її межами. Серед них можна назвати «Універсал інжиніринг», «Південтеплоенергомонтаж», «Авалон Інжиніринг», Українська інвестиційно-інжинірингова компанія, «Теплоелектропроект» [114; 121; 27, с. 130-131].

Впроваджувальні фірми також сприяють розвитку інноваційного процесу і, як правило, спеціалізуються на: впровадженні невикористаних патентовласниками технологій; просуванні на ринок ліцензій перспективних винаходів, які розроблені окремими винахідниками; доведенні винаходів до промислової стадії; виробництві невеликих дослідних партій об'єктів промислової власності з наступним продажем ліцензії [27, с. 131].

Однією із форм прискорення нововведень, що відомі світовій практиці є профіцентри. Профіцентри – тимчасові цільові об'єднання наукових працівників декількох суміжних галузей науки і техніки, а також менеджерів

для вирішення конкретних науково-технічних чи виробничих завдань, наприклад з освоєння і виробництва нових видів продукції [114; 121].

Із врахуванням вищенаведеного, бачимо, що представникам малого підприємництва більше, ніж іншим суб'єктам підприємницької діяльності, притаманна схильність до інноваційної активності. Найбільш ефективний шлях впровадження науково-технологічних розробок пролягає саме через розгалужену мережу малих підприємницьких структур, здатних швидко і з мінімальними витратами розробляти конкурентоздатну наукомістку продукцію [27, с. 131].

Швидкість виникнення, готовність йти на ризик і спроможність до інновацій пов'язані між собою і визначені такою перевагою малого підприємництва, як гнучкість. Гнучкість може розумітися у декількох вимірах. Насамперед вона означає те, що малі підприємницькі структури можуть швидко, без великих втрат переорієнтувати свою діяльність на інші напрями та освоювати нові сфери діяльності. Можливість швидкого маневру дозволяє уникнути конкуренції, краще пристосовуватись до умов ринку. Гнучкість проявляється й в управлінні малими підприємницькими структурами. Керівник-власник, здійснюючи пряме управління, може легко регулювати окремі процеси, варіативно змінювати програму дії кожного працівника, якщо відчуває необхідність диференційованого підходу. Також власник малого підприємства найчастіше поєднує декілька професій, що дозволяє йому швидко перебудовувати структуру бізнес-процесів [133, с. 78].

На нашу думку, така цілеспрямованість малого підприємництва зумовлюються прагненням підприємців до самостійності, самодостатності та виживання в конкурентному підприємницькому середовищі. Йдеться про наполегливість у здійсненні бізнесу, ініціативність, творче ставлення до справи, пошук нетрадиційних рішень і способів діяльності, готовність до ризику та вміння ним управляти, а також заінтересованість у найбільш ефективному й ощадливому господарюванні. До того ж, вплив суб'єктів малого підприємництва на зовнішнє середовище реально відчувається лише при

виробленні колективної стратегії поведінки на ринку та спільній участі в її реалізації. Це стосується й об'єднання зусиль у захисті власних інтересів і дій спрямованих на ухвалення необхідних законодавчих та виконавчих рішень.

Водночас, окрім зазначених вище економіко-виробничих особливостей малого підприємництва, варто відзначити, що даний сектор економіки набуває ще більшого значення виконуючи низку специфічних соціально-економічних функцій, а саме:

- збільшення гнучкості національної економіки та ринкової пропозиції у відповідності до сучасних умов відкритої економіки, сприяння процесам демонополізації, приватизації та роздержавлення економіки, стимулювання розвитку економічної конкуренції, формування численних суб'єктів ринкового господарства, орієнтованих на попит, конкуренцію тощо;

- залучення до економічного обороту матеріальних, природних, фінансових, людських та інформаційних ресурсів, які зникають з поля зору великих компаній;

- поліпшення становища на ринках шляхом забезпечення еластичності їхньої структури, врегулювання попиту, пропозиції і цін, принаймні часткової компенсації втрат пропозиції на період реструктуризації великих компаній, індивідуалізації пропозиції та диференціації попиту, насичення ринків, задоволення специфічних місцевих потреб;

- вивільнення великих підприємств від виробництва нерентабельної для них дрібносерійної та штучної продукції, яка задовольняє індивідуальний попит, підвищення тим самим ефективності їхньої діяльності. Великим компаніям укладення коопераційних угод з малими підприємствами дає змогу підвищити гнучкість виробництва, зменшити комерційний ризик;

- забезпечення додаткових робочих місць, подолання прихованого безробіття, надання роботи працівникам, вивільненим в ході реструктуризації великих підприємств та стимулювання підвищення ділової активності населення, розвитку середнього класу, який становить соціальну базу економічних реформ, забезпечує стабільність суспільства;

– сприяння процесу демократизації суспільства, раціоналізації системи економічної організації та управління. Саме цей сектор повною мірою характеризується найбільш демократичними, раціональними формами його організації та управління, саме від рівня (темтів) розвитку малого підприємництва залежить ступінь демократизації суспільства [21, с. 24].

Мале підприємництво має також і значні соціально-психологічні переваги, в основі яких лежить специфічна мотивація до праці та заохочення. У вирішенні таких проблем особи, даний сектор економіки виступає у ролі «інстанції останньої надії» для безробітного або для людини, яка не в змозі реалізувати себе в межах великого підприємництва й випробувати підприємницькі спроможності та організаторського хисту [27, с. 128].

Виходячи з цього, виділимо специфічні риси малих підприємницьких структур, які відрізняють їх від великих та визначають особливості їх господарської діяльності (рис. 1.7).

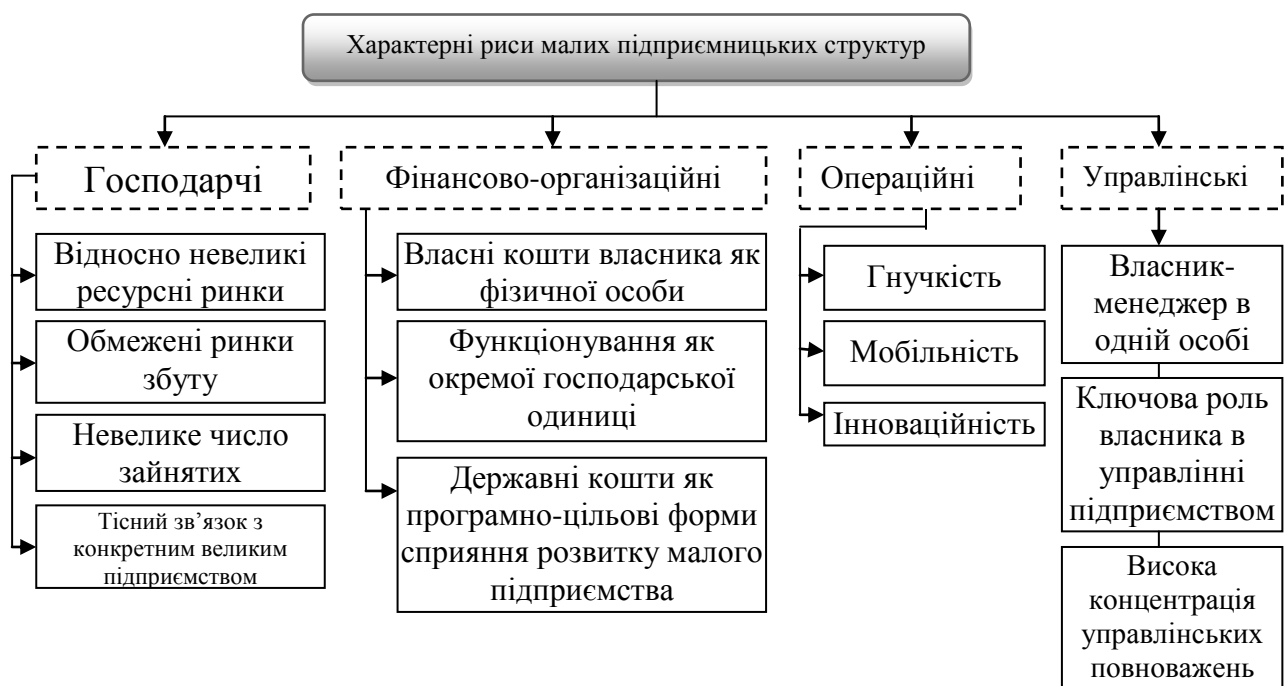


Рис. 1.7. Характерні особливості малих підприємницьких структур

Джерело: Складено автором.

Як бачимо, сектор малого підприємництва значно сприяє соціальному розвитку, оскільки є прикладом ініціативності і дієвості, забезпечуючи

зростання зайнятості та зниження соціальної напруженості, а також відіграє важливу роль в економічному зростанні країн та впровадженні новітніх технологій, що дають змогу забезпечити високий рівень конкурентоспроможності національної економіки й зайняти міцні позиції на міжнародній економічній арені.

Утім, вважаємо за доцільне доповнити перелік переваг та особливостей малого підприємства ще такими трьома важливими функціями, як:

1. Посилення здорової конкуренції на ринку та, як наслідок, підвищення якості вітчизняної продукції;
2. Підвищення можливості для самореалізації кожної людини;
3. Активізація впровадження альтернативних енергоресурсів, що сприяє збереженню навколишнього середовища.

Таким чином, використання переваг малого підприємництва може дати досить позитивний ефект безпосередньо уже в умовах нинішнього етапу трансформаційних змін. Усі зазначені вище властивості малого підприємництва переконливо свідчать, що його розвиток – це могутній фактор реформування економіки, створення соціально орієнтованого ринкового механізму, подолання нинішнього кризового спаду виробництва й забезпечення передумов для економічного піднесення на основі побудови інноваційної моделі [27, с. 132]. Зрештою, необхідність уточнення особливостей та значення малого підприємництва дозволило нам створити, можливо, нове уявлення про цей сектор економіки і тим самим, приділити особливу увагу щодо його розвитку, подальшої фінансово-кредитної підтримки та державного регулювання.

Утім, значення, яке мале підприємництво відіграє найближчим часом в Україні свідчать інтегровані показники зазначені у другому розділі, що характеризують стан сектора малого підприємництва та підкреслюють його фундаментальну роль в соціально-економічному розвитку країни на інноваційній основі.

1.3. Фінансово-кредитні інструменти інноваційного розвитку малих підприємницьких структур

В умовах розвитку сучасного суспільства, одним із основних напрямів економічного зростання малих суб'єктів господарювання є їх інноваційний розвиток, що передбачає використання принципово нових прогресивних технологій, перехід до випуску високотехнологічної продукції та розробку механізмів реалізації управлінських рішень в інноваційній діяльності. Проте, сьогодні економічні умови вимагають інтенсивної інноваційної діяльності, ефективної організації досліджень та розробок, нововведень, зниження інноваційних ризиків, стратегічного управління в інноваційній діяльності кожного малого підприємства. Тому, щоб не втратити свої позиції на ринку та здійснювати ефективну інноваційну діяльність, малі підприємницькі структури змушені шукати нові джерела й форми інвестування та систему заходів щодо його фінансово-кредитної підтримки.

Під фінансовим забезпеченням інноваційного розвитку О. М. Колодізев пропонує розуміти сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів, а також організаційно-управлінських принципів, методів і форм впливу цих ресурсів на інноваційний розвиток національної економіки [94].

Найпоширенішим є визначення фінансового забезпечення інноваційної діяльності як комплексу методів та інструментів впливу на інноваційну діяльність, що реалізується в різних формах через відповідну систему фінансування [20, с. 22]. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності передбачає реалізацію заходів із залучення необхідного обсягу фінансових ресурсів для фінансування нововведень підприємства. Основним завданням фінансового забезпечення є прийняття рішень щодо визначення джерел ресурсів фінансування інноваційної діяльності, формування необхідних їх обсягів та оптимізації.

У даний час фінансове забезпечення інноваційного розвитку малих підприємницьких структур здійснюється за власні джерела фінансових ресурсів (самофінансування); за кошти державних і місцевих бюджетів; кредитів банків (меншою мірою через високі процентні ставки); за кошти вітчизняних й іноземних інвесторів (їхня частка в загальному обсязі фінансування вкрай низька) та інших джерел (рис. 1.8).

Малі підприємства здійснюють капітальні вкладення переважно на основі самофінансування, що звужує їхні можливості розширеного відтворення [60, с. 163]. Самофінансування малі підприємницькі структури здійснюють за допомогою власних коштів у частині чистого прибутку та амортизаційних відрахувань. Значимість цих практично безальтернативних грошових каналів ще більше підсилюється тим, що внаслідок особливої чутливості до впливу деструктивних макроекономічних факторів (низький сукупний попит, інфляція, падіння сукупного виробництва і т. п.) та коливань ринкової кон'юнктури, малі суб'єкти господарювання змушені значно частіше змінювати технології та напрями діяльності, здійснювати ротацію, модернізацію та нарощування обладнання, щоб вижити в конкурентному протистоянні з крупним і середнім виробництвом.

Саме так, через дефіцит власних коштів, що є основним джерелом фінансування інновацій, інноваційна політика малих підприємницьких структур носить короткостроковий характер і не дозволяє забезпечити умови для розвитку виробничо-технологічної бази. Індикаторами цього є низький рівень і негативна динаміка витрат на наукові дослідження та розробки, практична відсутність витрат на маркетинг і підготовку персоналу [55, с. 79].

Одним із найпоширеніших способів підтримки інноваційної діяльності малих підприємницьких структур є банківське кредитування. Кредити комерційних банків виступають вагомим фінансовим інструментом стимулювання та забезпечення інноваційної діяльності, так як необхідність повернення позики в установленій термін вимушує позичальника прискорювати інноваційний процес. Проте, на жаль, кредитами підприємства користуються не

часто, і цьому є причини: достатньо високий рівень процентних ставок за банківськими кредитами, переважно поточний і короткостроковий характер банківських пасивів, великий кредитний ризик, ризик зміни процентних ставок, низька ліквідність об'єктів застави.

Сучасні умови диктують банківським установам те, що вони повинні бути головними центрами фінансування інновацій, видавати кредити на випуск нової продукції, освоєння нової технології, розробку нової техніки. Банки не просто мають видавати довгострокову позику, а самі повинні рекомендувати нововведення на основі альтернативних проектів і бізнес-планів, на які доцільно брати кредит, виступати як пайовики з подальшою участю в прибутках [88, с. 22].

Зазначимо, що банки перевіряють витрати за інноваційним проектом, терміни його здійснення, а також контролюють строки погашення кредиту, стаючи при цьому рівноправним партнером підприємницьких структур. Завдяки цьому створюється конкурентна база фінансування: банк вибирає найбільш ефективні, з найменшим ризиком для кредитування інноваційні проекти і організації, а підприємницькі структури – банк, що пропонує вигідніші умови видачі кредитів. Нині ведеться посилена робота в НБУ щодо кредитування банків, комерційних банків з метою залучення позичальників. Такі банки, як «Райффайзен Банк Аваль», «Приватбанк», «Укрсоцбанк» та інші готові надавати підприємствам кредитну підтримку [145].

Альтернатива кредитуванню може бути акціонування. Акціонування, як вид залучення грошових коштів, має на увазі передачу (продаж) деякої частини власності іншій особі. При цьому, грошові кошти, одержані підприємством, залишаються в його активі, оскільки їх повернення не передбачене, але в рамках договору акціонування обмовляється від повернення позикових засобів. Це може бути або виплата грошового еквівалента дивідендів інвесторам, або інвестори самі можуть реалізувати свою частку власності в майні підприємства.

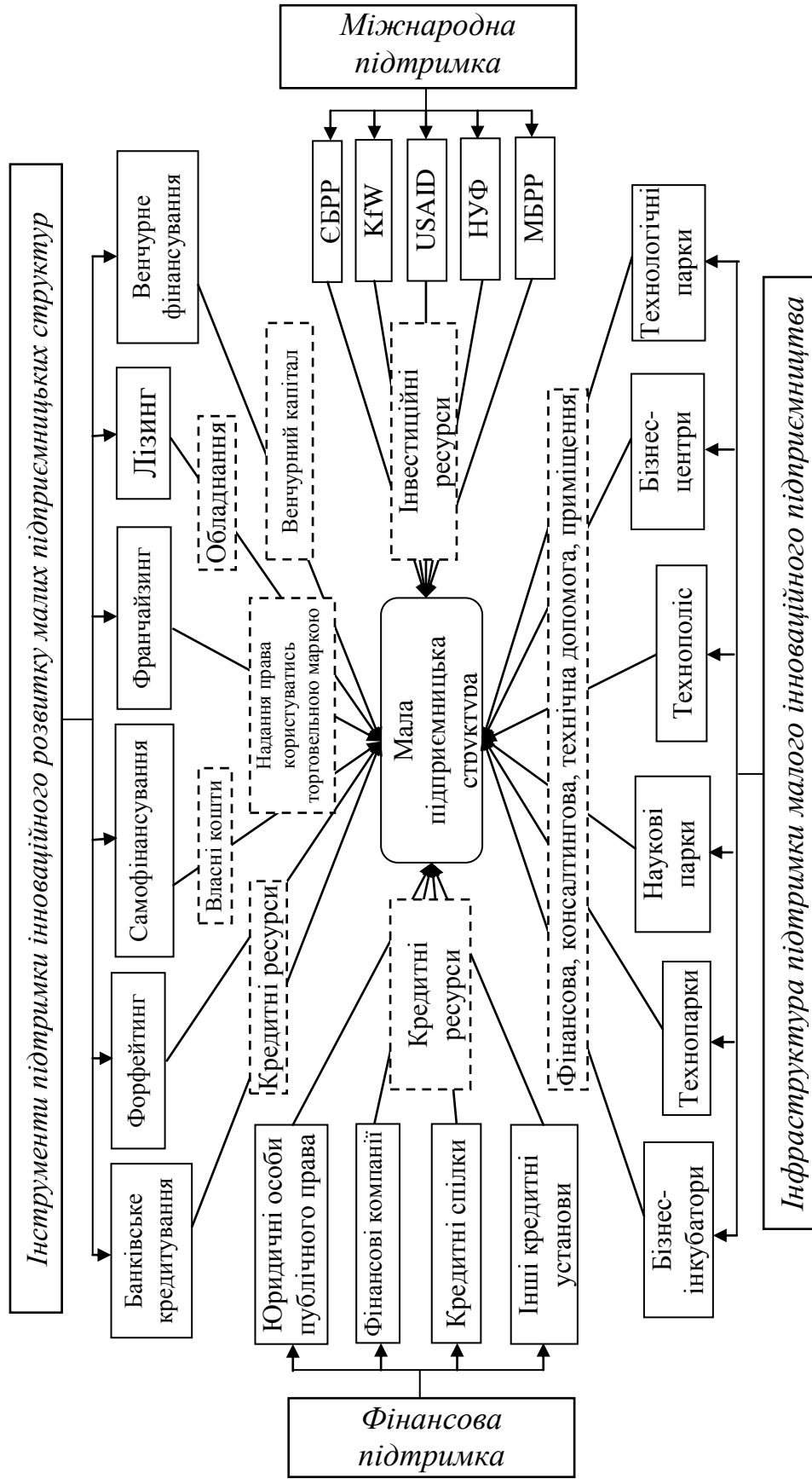


Рис. 1.8 Фінансово-кредитна підтримка інноваційного розвитку малого підприємництва

Джерело: розроблено автором

Як правило, це акції, які можуть бути продані іншому інвестору або назад підприємству – кредитодержателю. Підприємцям, що зважились на такий вид отримання грошових коштів, слід пам'ятати, що пайове фінансування передбачає участь інвестора в менеджменті підприємства [139].

Достатньо поширеним методом та потужним імпульсом активізації інноваційної підприємницької діяльності, а також системи фінансування реального сектору економіки, можна вважати лізинг, оскільки саме з ним пов'язують певні надії на вирішення проблем браку коштів для оновлення матеріально-технічної бази та структурної перебудови економіки загалом [35, с. 226].

Активізація лізингових послуг є досить значним інструментом для інноваційного розвитку малого підприємницького бізнесу, адже це достатньо ефективний спосіб залучення додаткових коштів; чудова альтернатива банківському кредитуванню, оскільки умови лізингу досить прозорі і обумовлені відсутністю прихованих платежів; є однією з найцікавіших форм інвестування, що здатні значно поживавити процес відтворення виробництва; надає потужний поштовх процесам приватизації, оновлення технологічного парку наявних підприємницьких структур і створення нових виробництв, оптимізує використання наявного машинного устаткування і на вигідних умовах дає змогу отримувати найсучасніше вітчизняне та закордонне устаткування [35, с. 226].

Завдяки лізингу відбувається технічне переоснащення і в традиційних галузях, підвищується гнучкість та ефективність економіки. Поширення лізингових відносин зменшує напругу, пов'язану з виключно банківським фінансуванням, стимулює торгівлю найновішими капітальними благами й технологіями [61, с. 84].

Тема лізингу набуває досить широкої актуальності. Пояснення просте – як вигідний інструмент інвестиційної політики лізинг має велике значення для розвитку виробництва у період занепаду. Під час економічних потрясінь, значному безробітті, невеликій купівельній спроможності цей вид діяльності,

завдячуючи своїй економічній природі, здатний зробити великий внесок у піднесення і розвиток національної економіки, а на міжнародному рівні – створити і закріпити нові зв'язки з іноземними інвесторами [35, с. 226].

Варто зазначити, що лізинг ще порівняно нова послуга на українському ринку, тому на сьогодні він знаходиться на початковій стадії свого формування та розвитку. Однак, останнім часом процес упровадження лізингу в Україні помітно поживався. Станом на 01.07.2013 р. до Переліку юридичних осіб, які мають право надавати фінансові послуги та перебувають на обліку в Держфінпослуг та Державного реєстру фінансових установ, внесено інформацію про 254 юридичну особу – лізингодавців та 116 фінансових компаній [143, с. 32].

Останнім часом у періодичних виданнях з'явилася низка публікацій, які популяризують франчайзинг як ефективний засіб фінансування інноваційної діяльності малих підприємницьких структур. У цих роботах франчайзинг виступає як високоефективний тандем малого і великого бізнесу [189], один з найефективніших способів розвитку бізнесу для фірм, що вже досягли успіху і бажають розвиватись далі, та найкраща можливість організувати надійну власну справу для дрібного підприємця [162], одна з найбільш ефективних форм інтеграції малих господарських структур та корпорацій [15]. Для підтвердження наведених висловлювань їх автори спираються на статистику, яка засвідчує майже десятиразове перевищення рівня виживання у перші п'ять років діяльності, а також про півтора-, дворазове перевищення ефективності діяльності франчайзингових підприємств над аналогічними показниками для незалежних малих і середніх фірм.

Для бізнесмена-початківця найцінніший і найкорисніший привілей – це можливість використати уже відпрацьовані технології й обладнання, що виправдали себе, послуги з постачання, рекламні матеріали, відому та популярну торгівельну марку, отримувати постійно методичну, технологічну та інформаційну підтримку й можливість навчатися і одержувати консультації в процесі бізнесової діяльності. Такі можливості надають, як правило, великі

корпорації, які уже мають досвід ведення бізнесу, знання, є власниками ноу-хау й здобули визнання у світі бізнесу та в споживачів. Саме, франчайзинг як найбільш ефективна схема ведення бізнесу створює сприятливі й необхідні економічні передумови для малих підприємницьких структур, дозволяючи скористатись усіма можливостями великих корпорацій [48, с. 53-54].

Налагодження співпраці з успішним франчайзером допомагає малим суб'єктам господарювання вирішити ряд властивих їм проблем. Зокрема, можливість стати самостійним підприємцем з мінімальними початковими капітальними вливаннями при всебічній підтримці досвідченого франчайзера та низькою вірогідністю банкрутства у порівнянні з іншими дрібними підприємствами. Така підтримка може набувати форми відкритого доступу до кредитних ресурсів як товарних, так й грошових, можливість за помірну плату використовувати результати широкомасштабних рекламних заходів, наукових розробок і маркетингових досліджень, що проведені франчайзером [48, с. 54].

Аналогічним чином може бути вирішена проблема нестачі у вітчизняних малих підприємницьких структурах оборотних коштів, оскільки у зв'язку з їх браком у перший рік діяльності закриваються більш половини малих суб'єктів господарювання. Франчайзер пропонує більш вигідні умови вкладення капіталу, а також, як правило, надає допомогу протягом перших років діяльності. Очевидним є й те, що малі підприємницькі структури отримують кращі можливості ведення переговорного процесу, оскільки банки, лізингові компанії, інші фінансово-кредитні організації більш охоче співпрацюють з операторами франчайзингової системи, ніж з незалежними суб'єктами господарювання, це пов'язано з тим, що у багатьох випадках франчайзер може виступити в якості фінансового гаранта для франчайзі своєї системи [48, с. 54].

Значною є роль франчайзингових відносин й у вирішенні властивої українським малим підприємницьким структурам проблеми жорстокої конкуренції на ринку. Використання випробуваних на практиці й позитивно зарекомендованих технологій франчайзера дає змогу підприємству франчайзі виготовляти конкурентоспроможну продукцію. При цьому конкуренція

всередині однієї франчайзингової системи, як правило, відсутня, оскільки кожний з франчайзі зазвичай отримує ексклюзивне право реалізації своєї продукції на чітко обумовленій договором франчайзингу території [102, с. 98-99]. Франчайзер, який має налагоджену систему проведення маркетингових досліджень ринку та збору необхідних для прийняття ефективних управлінських рішень, може стати для франчайзі джерелом повної та достовірної інформації про стан та тенденції розвитку ринку.

Передача франчайзером спеціальних знань за допомогою навчання та професійних консультацій по управлінню підприємством відкриває шляхи для створення торговельних точок, успішно конкуруючих з іншими підприємствами, що функціонують на тому самому ринку. А набуття за короткий термін необхідних спеціалізованих знань, навчаючись за перевіреною часом ефективною програмою франчайзера і отримуючи навички роботи відповідно до стандартів високої якості, дозволяє уникнути труднощів з підбором надійних ділових партнерів [48, с. 54].

Крім того, використовуючи торговельну марку, символи, логотипи, комерційне найменування, способи зовнішнього і внутрішнього оформлення виробничих приміщень та ділову репутацію франчайзера, франчайзі отримують готову ринкову нішу, завоювання якої вимагає від незалежних малих підприємств значних затрат часу, зусиль й ресурсів. Як бачимо, роль франчайзингових відносин у підвищенні ефективності інноваційного розвитку сектору малого бізнесу стає засобом вирішення переважної більшості вище окреслених проблем [48, с. 54].

Доцільно рекомендувати українським підприємницьким структурам у системі фінансового забезпечення науково-технічної діяльності використовувати форфейтинг. Ця форма фінансування інновацій здатна значно поживити інноваційний розвиток малих підприємств. Форфейтинг є фінансовою операцією, яка перетворює комерційний кредит на банківський за допомогою купівлі боргу в кредитора. Інвестор за браку коштів для вкладення в інновації виписує векселі й одержує відстрочення платежу, а також гарантії

банку щодо забезпечення платежів. Отже, банк, який здійснює форфейтингові операції, проводить фінансування інноваційної діяльності, а в покупця з'являється можливість кредитування всього інноваційного проекту [61, с. 85].

Однак зауважимо, що для інвестора це досить дорога форма кредитування. Проте А. П. Дука [64] пропонує використання форфейтингового фінансування при здійсненні інноваційних проектів у рамках реалізації вітчизняних пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки, а також при формуванні механізмів трансферу технологій. Використовувати форфейтинг рекомендується під час здійснення науково-технічних і технологічних проектів у рамках реалізації вітчизняних пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки.

Актуальним стає дослідження такого фінансового інструмента як факторинг – здатного подолати вищевказані труднощі, при цьому являючись найбільш підходящим для сучасних процесів розвитку малого бізнесу [43, с. 81].

Основне завдання факторингу – організувати взаємовідносини постачальника з покупцями таким чином, щоб постачальник зміг надавати вагомій відстрочці платежу, не відчуваючи дефіциту оборотних коштів. Факторинг може використовуватися малими підприємствами як потужний інструмент для підтримки конкурентоспроможної позиції на ринку. З його допомогою малі підприємницькі структури можуть збільшити обсяг продажів, число покупців і конкурентоспроможність, надавши покупцям відстрочку. Одним з головних переваг даної послуги – це отримання кредиту в розмірі до 90 % від вартості поставленого товару, що прискорить оборотність засобів. У свою чергу покупець має можливість отримати товарний кредит, збільшити обсяг закупівель і тим самим поліпшити конкурентоспроможність [43, с. 83].

Зазначимо, що спостерігається тенденція до значного збільшення кількості укладених факторингових договорів за одночасного зниження їх вартості. За результатами 2013 року порівняно з попереднім 2012 роком

відбулось зменшення на 44,1% операцій факторингу у вартісному вираженні, в той час як кількість укладених угод зросла в 6,7 раз [43, с. 84; 142].

На нашу думку, причиною цього є загострення боротьби на ринку факторингових послуг між банківськими установами, які активно розвивають даний вид бізнесу та факторинговими компаніями. Загострення боротьби викликане також тим, що на відміну від попередніх років, коли банки обслуговували переважно великий та середній бізнес, зараз банківські установи почали активно співпрацювати з малим бізнесом. Також слід відмітити, що банківські установи мають значну перевагу – наявність значної кількості кредитних ресурсів та можливість надання клієнтам гібридних продуктів без заставного фінансування, які в свою чергу поєднують операції факторингу та інші банківські послуги. Проте, перевагою факторингових компаній залишається нижча вартість надання послуг та більша гнучкість й оперативність у прийнятті рішень [43, с. 84].

Отже, зазначимо, що факторинг для багатьох малих підприємницьких структур є ефективним інструментом для зростання. Це особливо вигідна для підприємств малого бізнесу форма фінансування, що дозволяє керівництву й співробітникам сконцентруватися на виробничих проблемах і максимізації прибутку, прискорює одержання більшої частини платежів та гарантує повне погашення заборгованості і знижує витрати по веденню рахунків [43, с. 84].

Перспективним інструментом фінансового забезпечення інноваційного розвитку малого підприємства, виступає венчурне фінансування. Венчурне фінансування – це один із найефективніших способів фінансування венчурним капіталом приватних підприємницьких структур, які займаються ризиковими науково-дослідницькими та конструкторськими розробками [60, с. 167; 38, с. 167]. Його метою є сприяння зростанню інноваційного бізнесу за допомогою фінансової підтримки відповідними організаціями, причому акцент робиться не тільки на повернення коштів, що вкладаються, але й на інноваційний розвиток малих підприємницьких структур.

Основна відмінність від традиційного інвестування полягає в тому, що фінансові активи надаються підприємству без будь-якої гарантії забезпечення рухомим чи нерухомим майном або заощадженнями суб'єктів малого підприємництва. Єдиною гарантійною заставою служить відповідна частина акцій (менша ніж контрольний пакет) наявного або тільки створюваного підприємства, тобто венчурний капітал надається підприємству під перспективну ідею [47, с. 9].

Варто зазначити, що таке фінансування докорінно відрізняється від будь-якого іншого, у тому числі найбільш розповсюдженішого – банківського, і має низку специфічних ознак:

- пряма або опосередкована пайова участь інвестора в капіталі компанії;
- надання коштів на тривалий період на принципах безповоротності, безоплатності, без будь-яких гарантій або забезпечення;
- активна роль інвестора в управлінні проектом, що фінансується [60, с. 167-168; 105, с. 35].

Розвиток венчурного сектору особливо актуальний тим, що головними сферами використання венчурного капіталу є високі і нові технології, які сприятимуть зростанню зайнятості населення та рівня життя. Однак, зростання венчурного фінансування в нашій державі не можна назвати задовільним. В Україні відсутні власні джерела термінового кредитування малих підприємницьких структур. Українські банки не схильні до ризику і не беруть участі у компаніях венчурного капіталу. Натомість у Західній Європі на частку банків, пенсійних фондів і страхових компаній припадає майже дві третини всього венчурного капіталу [60, с. 168].

Відзначимо, що у розвинених країнах страхові компанії та пенсійні фонди є активними учасниками у розвитку інноваційної спрямованості малого підприємництва. Ці фінансові посередники є суб'єктами фінансово-кредитної системи, які забезпечують акумулювання заощаджень індивідуальних інвесторів та переливання коштів від кредиторів до позичальників [169, с. 328].

В Україні функція страхових компаній та недержавних пенсійних фондів як фінансового джерела інновацій у мале підприємництво, залишається нереалізованою. Отже, держава повинна створити реальні можливості для надання інституційними інвесторами коштів для здійснення інноваційних проектів, особливо представниками малого підприємництва.

Особливо актуальним є завдання висвітлити й обґрунтувати потенційні можливості кредитних спілок як ефективного ринкового механізму альтернативного фінансування інноваційної діяльності суб'єктів малого підприємництва, що дає змогу максимально наблизити фінансові послуги до споживачів, створити належні умови для довгострокового кредитування із застосуванням сучасної ринкової інфраструктури й фінансових інструментів [28, с. 67-68].

Незважаючи на порівняно молодий вік кредитно-кооперативного руху в економіці України діяльність кредитних спілок з кожним роком привертає дедалі більше уваги з боку малих підприємницьких структур. Така привабливість полягає у тому, що вони виконують дві базові банківські операції – акумулювання грошових коштів та розміщення їх у кредити суб'єктам малого підприємництва, й одночасно функціонують на кооперативних засадах, які є достатньо демократичними і гуманними. Показовим є й те, що порівняно з комерційними банками вони зацікавлені займатися малими кредитами і враховувати невеликі за розмірами фінансові проблеми підприємців [28, с. 67-68].

Звідси випливає, що до переваг таких спілок перед іншими фінансовими установами позабанківської системи треба віднести максимальну наближеність їх до безпосередніх отримувачів послуг, а також можливість позичальника за спрощеною схемою отримати кредит навіть у незначних розмірах. Кредитні спілки також мають можливість зваженіше підходити до відбору членів спілок, а отже, і до своїх клієнтів, тому при видачі кредиту можна не так ретельно перевіряти кредитоспроможність позичальника. Крім того, необхідно підкреслити, що існують сфери, в яких кредитні спілки можуть демонструвати

адекватні результати діяльності і на рівних конкурувати з банківськими установами [28, с. 68].

По-перше, мікрокредитування і кредитування малого підприємництва не буде приносити банку таких доходів, як кредитування корпоративних клієнтів. Для компенсації видатків і ризиків при видачі дрібних кредитів банки використовують підвищені відсоткові ставки і жорсткіші умови забезпечення виконання зобов'язань, що суттєво знижує привабливість таких кредитів для позичальників. Тому ця ніша може бути використана саме кредитними спілками.

По-друге, кредитним спілкам вигідно розвивати сільську кредитну кооперацію. Основними позичальниками будуть приватні фізичні особи, які займаються виробництвом сільськогосподарської продукції для власного споживання і на продаж. Потрібно зазначити, що продукція виробляється в невеликих обсягах і реалізація здійснюється у достатньо обмежений період часу, що призводить до консолідації грошових коштів, витрачання яких буде здійснюватись поступово впродовж тривалішого періоду. Тому з'являється реальна можливість використання дрібних сільськогосподарських виробників як джерела кредитних коштів на розвиток виробництва в окремих господарствах, забезпечення інших потреб осіб, які є членами таких кредитних спілок.

По-третє, фінансово-економічна криза призвела до відтоку грошових коштів з депозитних рахунків комерційних банків. Це стосується не лише тих установ, які мали проблеми у своїй діяльності, а й достатньо стійких. Така ситуація призвела до накопичення грошей на руках фізичних осіб. Тримати великі суми в умовах постійного зростання індексу цін недоречно. Тому їх повернення буде відбуватись у ті фінансові установи, які поєднують високу надійність із прийнятною дохідністю [28, с. 68; 116].

Враховуючи той факт, що довіра певної частини населення до банківської системи дещо похитнулася, у кредитних спілок з'являється реальна можливість привернути до себе більше уваги і сприяти перетоку вільних грошових коштів

на свої рахунки. Так само не вигідно банкам залучати невеликі депозити на короткі терміни. В цьому сегменті також мають себе проявити кредитні спілки, де на відміну від банківських установ і відсоткові ставки можуть бути вищими, а залучені вільні грошові кошти населення будуть спрямовані в кредитування і самого населення, і дрібного бізнесу фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності [116].

Зазначимо, що вирішенням проблем ресурсного забезпечення малого інноваційного підприємництва є збільшення кількості об'єктів інфраструктури інноваційної підприємницької діяльності, здатної спрямувати ринкові ресурсні потоки на реалізацію інноваційних проектів та сприяти ринковій адаптації інноваційної продукції малих підприємницьких структур.

Інституціональна інфраструктура малого підприємництва – сукупність установ, організацій, фірм, структур, які забезпечують процес підготовки, створення та розвитку малих інноваційних підприємств. Завдяки унікальності причин, а також з урахуванням термінових та фінансових обмежень формування цілісної інфраструктури малого підприємництва, доцільно використовувати в стратегічному плануванні скориговану модель такої інфраструктури [115, с. 10].

Світова практика свідчить, що ефективними є такі інноваційні структури, як технопарки, технополіси, бізнес-інкубатори, наукові та науково-технологічні парки, які спеціалізуються на створенні сприятливих умов для ефективної інноваційної діяльності малих підприємств, що реалізують оригінальні науково-технічні ідеї. Головне призначення таких структур – сприяння малим інноваційним підприємствам через надання їм у тимчасове користування виробничих площ, матеріально-технічної бази, інформаційних мереж, забезпечення дослідними приладами і устаткування та надання консультативної допомоги з широкого кола науково-технологічних, економічних і правових питань [199, с. 359-360].

Потенційними носіями передових технологій підтримки інноваційного розвитку малого підприємства є бізнес-інкубатори. Саме вони є носіями тих

можливостей, що підштовхують розвиток інноваційних процесів серед представників малих підприємницьких структур і водночас є інструментом економічної, соціальної, структурної й інноваційної політики [29, с. 32-33].

Організаційна структура бізнес-інкубаторів зорієнтована на якісні послуги малим інноваційним утворенням, так як їх успіх, напряду, залежить від того щоб малі інноваційні структури якомога швидше ставали рентабельними, що гарантує бізнес-інкубатору значну частку в їхніх майбутніх прибутках. Вони мають можливість проводити експертизу інноваційних проектів, патентні дослідження, здійснювати пошук інвесторів, страхувати й гарантувати захист діяльності малих підприємницьких структур [130].

Основні цілі та завдання бізнес-інкубатора полягають у підтримці, створенні й упровадженні нових технологій та інформаційних систем, конкурентоспроможних на світовому ринку, сприянні створенню, становленню та розвитку малих інноваційних підприємств через надання їм навчально-тренінгової й консультаційної допомоги, а також організацію професійної підготовки спеціалістів [153, с. 12].

Відносно новим інститутом підтримки малого підприємництва є бізнес-центри, функції яких полягають у наданні підтримки у вигляді консультативної допомоги, організації професійної підготовки та перепідготовки кадрів для малого підприємництва. Бізнес-центри – це установи, які надають інформаційні, консалтингові, маркетингові, тренінгові та інші послуги суб'єктам підприємництва та особам, які бажають займатися підприємницькою діяльністю. Бізнес-центри можуть надавати приміщення для ділових зустрічей, засоби зв'язку, комп'ютерну та оргтехніку. Набір послуг в різних бізнес-центрах значно коливається. На відміну від бізнес-інкубаторів, бізнес-центри надають послуги, як правило, фізичним особам та за комерційними розцінками [137].

Сьогодні на найбільшу увагу заслуговують ті бізнес-центри та бізнес-інкубатори, основними завданнями яких є створення умов для становлення малого підприємництва й створення нових робочих місць в секторі малих

виробничих, інноваційних підприємств. А також ті, що працюють за такими напрямками: підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації кадрів; проведення маркетингових досліджень; інформаційне забезпечення; консалтингові послуги; допомога в реєстрації підприємств; юридичні послуги; аудиторські послуги; надання в оренду (на пільгових умовах) офісних та виробничих приміщень; надання офісних послуг (розмноження матеріалів, надання засобів зв'язку, оргтехніки тощо); сприяння в отриманні інвестицій та кредитів; надання обладнання в лізинг; реклама продукції тощо [136].

В сучасних умовах найбільш ефективною формою інтеграції інновацій у виробництво є створення організаційно-економічних умов та можливостей в «наукових та технологічних парках» для одночасного формування, з метою комерціалізації результатів наукових розробок, на базі університетів численних малих фірм. Головним питанням формування та функціонування цих структур є пошук джерел їх фінансування.

Завданням технопарків є не тільки стимулювання формування та розвитку нових малих інноваційних підприємницьких структур із використанням результатів наукових досліджень університетських, академічних та інших дослідницьких центрів, а й, головне, створення для цих підприємств умов, які б дозволяли їм у більш стислі терміни і з меншими витратами проходити всі стадії циклу просування наукових знань у матеріальну сферу, сприяння трансферу технологій [54].

Найбільш укрупненою структурною одиницею серед інших інноваційних форм ведення бізнесу є технополіс, який являє собою масштабний науково-промисловий комплекс з розвинутою інфраструктурою сфери обслуговування, орієнтовані на створення та комерційне освоєння результатів фундаментальних і науково-прикладних досліджень, підтримку малих науково-дослідних та дослідно-виробничих підприємств у сфері високих технологій.

Значний внесок у становлення та інноваційний розвиток малого підприємництва в Україні робить міжнародна підтримка. Вона значно доповнює та компенсує заходи державної підтримки, особливо фінансової.

Переважно сучасні програми допомоги складаються з таких головних напрямків: фінансового – виділення кредитів, грантів; інформаційно-консультативного – консультування з різних питань ведення бізнесу та надання необхідної ділової інформації; навчального навчання підприємців основ ринкового господарства, методів міжнародної бухгалтерії, тощо.

Сьогодні в Україні діє кілька кредитних ліній (Додатки Е, Ж). Умови позичання коштів є досить подібними: вони є однаковими щодо вимог застави і бізнес-планів та різняться за процентами і розмірами кредитів. Проте, зважаючи на умови міжнародного фінансування, зовсім небагато вітчизняних малих інноваційних підприємств може скористатися їхніми кредитами. Фонди фінансування є дуже обмеженими, більшість малих підприємницьких структур не мають змоги забезпечити цінну заставу та виконати інші вимоги кредиторів.

Інвестиції міжнародних фондів у розвиток українського малого підприємництва у 3-7 разів менші, ніж у країнах Центральної та Східної Європи. Така ситуація зумовлена високою ступінню інвестиційного ризику в країні. За рівнем свободи бізнесу Україна має один із найнижчих рейтингів серед країн Європи.

Міжнародна підтримка інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні є вагомим чинником зростання приватного сектору в країні, утвердження засад ринкового господарства та свободи підприємництва. Звичайно, що за наявних обсягів ще не усі малі підприємства можуть її отримати. Однак важливим є те, що з кожним роком обсяги міжнародної допомоги зростають, що виявляється у появі нових бізнес-центрів та розширенні кредитних ліній. В умовах, коли держава не здатна повноцінно підтримати свій сектор малого бізнесу, ініціативу підтримки взяли закордонні та вітчизняні структури, які вже зараз мають приклади успішної співпраці з малими підприємцями.

Винятково важливою проблемою є питання поліпшення доступу до зовнішніх джерел фінансування, створення сприятливих умов для залучення іноземного капіталу в сфері малого інноваційного підприємництва, що

передбачає створення та підтримку регіональних бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, технопарків тощо, формування сітки фінансово-кредитних установ, інвестиційних та інноваційних фондів.

Забезпечення сприятливого розвитку вітчизняного малого підприємництва, активізація його інноваційної спрямованості можливі лише за умови виходу з фінансових обмежень, у яких опинилася економіка України на сьогодні.

Особливо гостро постають проблеми недостатності власних коштів підприємств для забезпечення стабільної діяльності, а також недостатній рівень капіталізації банківського сектора, який обмежує можливості фінансування довгострокових інвестиційних проектів сектора малого бізнесу. Відсутність достатнього фінансового забезпечення малих підприємницьких структур є головною причиною гальмування динамічного розвитку цього сектора вітчизняного підприємництва в умовах українського сьогодення. В сучасних умовах забезпечити фінансування інноваційних змін неможливо лише через бюджетну систему або банківський сектор. Для створення цілісної системи, яка забезпечить належну підтримку розвитку діяльності малих підприємств та її інноваційну спрямованість необхідними коштами, потрібна «змішана» модель їх фінансування, яка включає державне сприяння розвитку спеціалізованих банківських кредитних установ, небанківських фінансових посередників (зокрема, інституційних інвесторів), альтернативну участь держави в методологічному та правовому забезпеченні.

Висновки до розділу 1

За результатами дослідження визначено, що в наукових працях і методичній літературі немає єдиного підходу до визначення поняття «фінансово-кредитне регулювання інноваційного розвитку». Враховуючи поєднання сутнісного розуміння дефініцій «фінансово-кредитне регулювання»

та «інноваційний розвиток» й «інновації», автор визначив поняття «фінансово-кредитне регулювання інноваційного розвитку» як систему управління інноваційним розвитком, спрямованої на підтримку інноваційних напрямів шляхом створення ефективної законодавчої бази та фінансово-кредитного механізму стимулювання інноваційної діяльності.

Сучасна економіка, як складна система, немислима без наявності в її структурі різних складових підсистем, що виконують доцільні функціональні дії. Мале підприємництво правомірно розглядати в якості однієї з таких підсистем у загальній структурі економіки, оскільки, його необхідність і корисність обумовлюється інтересами виробничої ефективності й соціально-економічної стабільності країни. Утім, для того, щоб мале підприємство зайняло належне місце у структурі підприємництва й виконувало притаманну йому структуроутворювальну роль, важливим є не тільки надання практичних порад щодо його заснування та управління, а й всебічне і детальне з'ясування економічної сутності, особливості, значення, розвиток та фінансово-кредитне забезпечення й подальша підтримка.

У даному розділі, показано, що мале підприємництво як складова національної системи господарювання, без сумніву, відіграє визначальну роль у реалізації завдань ринкового періоду і розвитку економіки в цілому. Як самостійний та незамінний елемент ринкової економіки слугує серйозним фактором структурної перебудови, призводить до насичення внутрішнього товарного ринку і наповнення державного бюджету, мобілізує фінансові й виробничі ресурси населення, несе в собі могутній антимонопольний потенціал, забезпечує прорив науково-технічного прогресу, надає гнучкість та стійкість економічній системі, наближуючи її до потреб конкретних споживачів, і водночас – виконує важливу соціальну роль, надаючи робочі місця та забезпечує джерело доходу для значних прошарків населення. Завдяки своїм потенційним можливостям малі підприємницькі структури займають особливе місце в інноваційній сфері, генеруючи та впроваджуючи радикально нові ідеї як відображення реальних потреб суспільства.

Однак, у процесі становлення і функціонування ринкової економічної системи, сучасний процес інноваційного розвитку та підтримки малого підприємництва стримується, здебільшого через різноманітні фінансові бар'єри та обмеженість наявних фінансово-кредитних ресурсів.

Тому, для формування ефективного механізму стимулювання інноваційного розвитку малих підприємницьких структур на ринку позикового капіталу необхідна система заходів щодо фінансово-кредитної підтримки цього сектору економіки, яке визначається використанням різних форм фінансових ресурсів, формування кредитних відносин та зваженою державною політикою. Нами запропоновані та глибоко проаналізовані фінансово-кредитні інструменти активізації інноваційної діяльності малих підприємницьких структур в Україні, які дають змогу значно підвищити їх рівень інноваційної активності та стабілізувати прискорений процес оновлення їхнього виробництва.

РОЗДІЛ 2

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

2.1. Діагностування фінансового стану та інноваційної активності підприємств малого бізнесу в Україні

Враховуючи євроінтеграційні устремління України, слід звернути увагу на ті обставини, що з метою створення в ЄС найбільш привабливого місця для інвестицій, зайнятості та підприємницької діяльності Лісабонською стратегією передбачено забезпечити відкриті та конкурентні ринки всередині ЄС та поза його межами (у тому числі усунення перешкод для конкуренції в енергетиці, сфері телекомунікацій та фінансових послуг), удосконалення європейської інфраструктури та реформування механізмів державних закупівель. Крім того має бути здійснена реформа політики державної підтримки, спрямована як на загальне зменшення її обсягів, так і на розширення механізмів для підтримки інновацій, НДДКР, венчурного капіталу, особливо стосовно малих підприємницьких структур.

Процес розвитку інновацій у підприємстві в сучасній Україні усе ще знаходиться на початковій стадії. До числа найбільш важливих проблем, що мають системний характер і стримують розвиток інноваційних процесів в економіці, необхідно віднести такі:

- безсистемність та недосконалість нормативно-правового забезпечення інноваційної діяльності, особливо в частині стимулювання такої діяльності;
- відсутність чіткої і стабільної державної політики в галузі інноваційної діяльності, що істотно ускладнює залучення недержавних інвестицій у реалізацію інноваційних проектів, особливо з тривалим циклом освоєння;
- слабкість економічних мотивацій в учасників інноваційного бізнесу (розробників, виробників та інвесторів), а також недосконалість механізмів

державної підтримки суб'єктів інноваційної діяльності і концентрації їхнього потенціалу на стратегічно важливих для суспільства напрямках;

- нерозвиненість інноваційної інфраструктури і ринку інтелектуальної власності;

- відсутність державної політики міжнародного співробітництва у сфері інноваційно-технологічної діяльності [198, с. 57].

У цьому контексті цілком поділяємо думку, що в умовах, коли діючі інституціональні структури не виконують в потрібній мірі свої функції по стимулюванню розвитку і реєстрації стратегічних конкурентних переваг української економіки, важливу роль відіграє активізація малих підприємницьких структур як важливого інструменту зміни відносин між окремими складовими економіки та різними групами населення.

Беручи до уваги дані Державного комітету статистики України проаналізуємо сучасний стан і тенденції інноваційного розвитку малого підприємництва та охарактеризуємо особливості його функціонування в умовах сьогодення.

За інформацією з Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України станом на 01.07.2013 р. було зареєстровано 6808272 суб'єктів господарської діяльності, з них: 1428451 юридичних осіб та 5379821 фізичних осіб – підприємців. Загальна кількість суб'єктів малого підприємництва на 10 тис. осіб наявного населення України становить 292 одиниць, що на 22,41 % менше ніж за звітний період минулого року. Зазначений показник зменшився у порівнянні з аналогічним показником звітного періоду минулого року у зв'язку із зменшенням кількості фізичних осіб-підприємців з 360 одиниць до 292 одиниць у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення України. Показник кількості малих підприємницьких структур протягом 2010 – 2011 рр. майже залишався незмінним – 70 одиниць у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення України. При цьому, у 2013 р. цей показник зріс і становив 82 одиниці (рис. 2.1) [45, с. 80; 140; 171].



Рис. 2.1. Динаміка кількості ФОП на 10 тис. осіб наявного населення

Джерело: Побудовано автором за даними [140; 171].

Загальна кількість зареєстрованих суб'єктів господарювання, збільшилася на 103784 одиниць, що на 4,74% більше у порівнянні з відповідним періодом минулого року. За останні два роки поступово відбувалась активізація кількості юридичних осіб. Так, у 2011 р. їх чисельність зросла на 2,53%, а у 2012 р. – на 2,25% і станом на 01.07.2013 становила 1036955 одиниць. Зокрема, протягом 2011-2013 рр. кількість фізичних осіб – підприємців залишається майже незмінною. Станом на 01.07.2013 р. їх кількість становила 3020413 одиниць, що на 0,71% менше ніж за відповідний період минулого року [45, с. 80; 53]. Наступна інтерактивна діаграма виражає динаміку показників реєстрації фізичних осіб-підприємців та припинення їхньої діяльності (рис. 2.2).

Із наведеної апроксимуючої кривої, яка відображує загальну тенденцію динаміки кількості підприємницьких структур видно, що процес реєстрації ФОПів досяг свого розквіту у 2008 р., а найменша кількість осіб які виразили бажання припинити власну справу зафіксовано у 2006 р. Виходячи з динаміки показників, бачимо що період 2006-2008 рр., був найбільш сприятливий для ведення малого бізнесу. Проте, у 2009 р. почалася фінансова криза та різке збільшення в 1,6 разів курсу долару (з 5 грн. до 8 грн.), що надзвичайно негативно позначилося на малому підприємстві, як результат на 117 тис.

зменшилося число бажаючих відкрити власну справу та на 20 тис. збільшилося число осіб, які виразили бажання її припинити [45, с. 80-81].



Рис. 2.2. Динаміка стану реєстрації фізичних осіб-підприємців та припинення їхньої діяльності в Україні за 2005-2013 рр.

Джерело: Побудовано автором за матеріалами Державної служби статистики України [138; 140].

Найбільший спад підприємницької активності відбувся у 2011 р., за який було зафіксовано найвище абсолютне число 248763 фізичних осіб-підприємців, підприємницьку діяльність яких припинено. Цей рік також став єдиним протягом 2005-2013 рр., коли вперше було зафіксовано вище число знятих з обліку підприємців, а ніж зареєстрованих 248763 проти 175301 фізичних осіб-підприємців. Наступний 2012 р. також не відзначається ростом підприємницької активності, адже число знятих з обліку все ж перевищувало число зареєстрованих на 21636 осіб. У першій половині 2013 р., станом на 1 липня число зареєстрованих в незначній мірі перевищило число фізичних осіб-підприємців, підприємницьку діяльність яких припинено 80402 проти 80287. На нашу думку, дану негативну тенденцію, яка розпочалася у 2011 р., можна пояснити тим, що станом на 01 січня 2011 року припадає введення в дію нового

Податкового кодексу, який був стартом нової податкової реформи [45, с. 81; 138; 140].

Виходячи з того, що значне число підприємців за даний період припинили власну справу, на основі статистичних даних проведемо аналіз щільності малих підприємницьких структур у рівні регіонів. Інструментом для дослідження стану малого підприємництва обрано кластерний аналіз. Цей метод є багатовимірною статистичною процедурою, яка дає змогу розглядати досить великий обсяг інформації та різко скорочувати й стискати великі масиви соціально-економічних даних роблячи їх компактними і наочними.

Фактично, кластерний аналіз є набором різноманітних алгоритмів класифікації багатовимірних спостережень чи об'єктів, які базуються на визначенні поняття відстані між досліджуваними об'єктами з наступним виділенням в них подібних груп [173]. Тому, важливим кроком при проведенні даного аналізу є підбір правильного методу для обрахунку відстаней між досліджуваними об'єктами. Розглянемо деякі, найчастіше вживані.

Евклідова відстань (Euclidian distances) – це найуживаніша у багатомірному просторі геометрична міра відстані між об'єктами. Своєю квадратичною формою відповідає класичним статистичним конструкціям і як критерій віднесення елементів сукупності до того чи іншого кластера розраховується за формулою:

$$dist(x, y) = \sqrt{\sum_i (x_i - y_i)^2}, \quad (2.1)$$

де, x_i та y_i – значення i -ої змінної першого і другого спостереження, а n – кількість змінних.

Відстань Чебишева (Chebyshev distance metric). Використовується тоді, коли хочуть позначити два об'єкти як різні, якщо вони відрізняються якимсь одним виміром (однією координатою). Формула має такий вигляд:

$$dist(x, y) = \max |x_i - y_i| \quad (2.2)$$

Інколи бажають прогресивно збільшувати або зменшувати вагу, що відноситься до розмірності, для якої відповідні об'єкти значно відрізняються.

Це може бути досягнуто з використанням степеневі відстані (Power distance), яка обчислюється таким чином:

$$dist(x, y) = \left(\sum_i |x_i - y_i|^p \right)^{\frac{1}{r}}, \quad (2.3)$$

де, r і p – параметри, що визначаються користувачем. Зазначимо, що параметр p відповідальний за поступовий вимір відстаней за окремими координатами, а параметр r – за прогресивне виваження великих відстаней між об'єктами. Якщо обидва параметри дорівнюють двом ($p=r=2$), ця відстань співпадає з відстанню Евкліда;

Для оцінки розвитку малого підприємництва України враховано його багатогранну структуру, а також специфіку кожної з його складових характеристик за регіонами країни. Тому, дані отримані з довідників Державної статистичної служби України за 2012 р. були занесені у табл. 2.1 і послужили основою для проведення обчислень.

Таблиця 2.1

Вихідні дані для проведення кластерного аналізу стану розвитку малого підприємництва на рівні регіонів України

Регіони України	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8	x_9	x_{10}	x_{11}	x_{12}	x_{13}	x_{14}	x_{15}
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
АР Крим	13230	59	78,7	74,8	16703,6	1018,9	1453,2	1770,6	8552,2	367,5	1269,5	116,9	1720,5	33,4	116,9
Вінницька	8147	44	54,8	52,2	13386	2690,6	1606,3	589,0	6974,1	80,3	468,5	93,7	736,2	13,4	40,2
Волинська	4816	42	33,4	31,6	7191,7	496,2	1014,0	460,3	4041,7	86,3	366,8	28,8	640,1	7,2	14,4
Дніпропетровська	25691	63	148	141	56446,6	3273,9	6547,8	3217,5	35222,7	225,8	1862,7	620,9	4910,9	56,5	169,3
Донецька	26170	54	160,9	154	55044,9	1871,5	6605,4	4183,4	33907,7	385,3	1926,6	440,4	4954,0	55,0	275,2
Житомирська	5769	42	43,8	41,8	7787,7	669,7	1339,5	389,4	4236,5	38,9	327,1	7,8	630,8	15,6	23,4
Закарпатська	5322	42	31,4	28,7	5467,8	196,8	743,6	366,3	3094,8	98,4	404,6	27,3	464,8	10,9	21,9
Запорізька	13553	71	81,1	76,2	21236,3	2229,8	2760,7	1295,4	12295,8	212,4	807,0	254,8	1146,8	21,2	85,0
Ів.-Франківська	7352	52	38,2	35,8	7916,5	435,4	1092,5	918,3	4148,3	71,3	269,2	118,8	712,5	15,8	39,6
Київська	16394	78	100,2	95,6	37440,9	3369,7	5541,3	2883,0	19169,7	224,7	1759,7	187,2	3819,0	37,4	112,3
Кіровоградська	6617	59	40,6	37,2	12243,5	3795,5	1175,4	759,1	5607,5	49,0	355,1	24,5	391,8	12,2	12,2
Луганська	9978	42	63,9	61,2	17433,5	1202,9	2336,1	1080,9	10477,5	87,2	662,5	69,7	1359,8	17,4	52,3
Львівська	16368	59	109,2	104,7	25389,6	1142,5	3453,0	2031,2	14294,3	330,1	1244,1	177,7	2310,5	50,8	127,0
Миколаївська	9802	64	49,8	45,1	13547	2492,7	1043,1	1070,2	7152,8	81,3	663,8	40,6	826,4	13,6	27,1
Одеська	23641	81	120,5	114,1	38767,2	2713,7	3217,7	3256,4	20081,4	387,7	4148,1	426,4	3915,5	38,8	116,3
Полтавська	9108	57	56,8	53,9	16857,3	2107,2	1921,7	1298,0	9153,5	84,3	758,6	202,3	1196,9	16,9	33,7

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Рівненська	4604	38	33,1	31,7	6609,2	436,2	885,6	740,2	3588,8	52,9	323,9	19,8	502,3	6,6	26,4
Сумська	5025	41	37,2	35,6	8046,5	1102,4	1038,0	563,3	4473,9	72,4	177,0	32,2	482,8	0,0	24,1
Тернопільська	4497	41	30,1	28,6	5978,9	1273,5	956,6	209,3	2648,7	35,9	287,0	41,9	436,5	6,0	23,9
Харківська	23693	80	132,1	127	43841,3	2937,4	6970,8	2455,1	24551,1	263,1	1052,2	482,3	4603,3	43,8	175,4
Херсонська	7298	56	40,9	37,8	10992,4	1989,6	1044,3	472,7	6331,6	98,9	428,7	55,0	439,7	11,0	44,0
Хмельницька	6167	44	42,9	40,5	8472,7	1330,2	1109,9	652,4	4278,7	67,8	347,4	25,4	576,1	8,5	33,9
Черкаська	6646	49	45,3	43	13381,2	2609,3	1726,2	816,3	6530,0	66,9	535,3	120,4	802,9	13,4	53,5
Чернівецька	3793	38	25,1	23,8	4319,3	393,1	604,7	306,7	2349,7	47,5	207,3	25,9	315,3	8,6	21,6
Чернігівська	5455	44	38,6	37,2	7693,9	1131,0	854,0	330,8	4023,9	84,6	515,5	46,2	615,5	7,7	15,4
м. Київ	71201	270	396,6	380,9	205577,7	616,7	16857,4	13568,1	112451,0	1439,0	9867,7	9456,6	37620,7	411,2	822,3
м. Севастополь	3711	74	18,1	17,6	4880,2	4,9	566,1	439,2	2869,6	58,6	395,3	48,8	356,3	9,8	48,8

Примітка: x_1 – кількість діючих малих підприємств у регіонах України; x_2 – кількість діючих малих підприємств на 10 тис. населення; x_3 – кількість зайнятих працівників малих підприємств за регіонами; x_4 – кількість найманих працівників малих підприємств за регіонами; x_5 – обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг) за регіонами (млн. грн.); x_6 – обсяги реалізованої продукції малих підприємств регіону, зайнятих у сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві (млн. грн.); x_7 – обсяги реалізованої продукції малих підприємств регіону, зайнятих у промисловості (млн. грн.); x_8 – обсяги реалізованої продукції малих підприємств регіону, зайнятих у будівництві (млн. грн.); x_9 – обсяги реалізованої продукції малих підприємств регіону, зайнятих у торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (млн. грн.); x_{10} – обсяги реалізованої продукції малих підприємств регіону, зайнятих у готельному та ресторанному бізнесі (млн. грн.); x_{11} – обсяги реалізованої продукції малих підприємств регіону, зайнятих у транспорті та зв'язку (млн. грн.); x_{12} – обсяги реалізованої продукції малих підприємств регіону, зайнятих у фінансовій діяльності (млн. грн.); x_{13} – обсяги реалізованої продукції малих підприємств регіону, зайнятих у операціях з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям (млн. грн.); x_{14} – обсяги реалізованої продукції малих підприємств регіону, зайнятих у освіті (млн. грн.); x_{15} – обсяги реалізованої продукції малих підприємств регіону, зайнятих у охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги (млн. грн.).

Оскільки всі галузеві складові малого підприємництва України мають різні одиниці вимірювання, ми їх стандартизуємо, нормалізувавши за середнім квадратичним відхиленням, тобто за формулою:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{S_j}, \quad (2.4)$$

де,

$$\bar{x}_j = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m x_{ij}; \quad S_j = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (x_{ij} - \bar{x}_j)^2} = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m x_{ij}^2 - \bar{x}_j^2}$$

$i = 1, 2, \dots, m$ – номер спостереження (об'єкта); $m = 27$ – кількість регіонів (адміністративних одиниць) України; $j = 1, 2, \dots, n$ – номер показника (фактора); $n = 15$ – кількість досліджуваних показників; X_{ij} ($i = \overline{1, m}; j = \overline{1, n}$) – значення j -го

показника для i -го об'єкта; $x_j S_j$ ($j = \overline{1, n}$) – середнє арифметичне та середньоквадратичне відхилення початкових показників для j -ої ознаки; Z_{ji} ($i = \overline{1, m}; j = \overline{1, n}$) – нормоване значення j -го показника для i -го об'єкта.

Внаслідок стандартизації показників отримаємо матрицю розміром $m \times n$ нормованих значень спостережень. Тоді кожен регіон можна інтерпретувати як деяку точку P_i в n -вимірному векторному просторі, координатами якої є величини Z_{ji} , $j = 1, 2, \dots, n$. (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Нормоване значення j -го показника для i -го об'єкта

Регіони України	Z_{ji} ($i = \overline{1, m}; j = \overline{1, n}$)														
АР Крим	0,04	-0,08	0,04	0,04	-0,21	-0,56	-0,39	0,02	-0,25	0,66	0,06	-0,21	-0,16	-0,02	0,14
Вінницька	-0,34	-0,43	-0,29	-0,28	-0,30	1,01	-0,34	-0,44	-0,32	-0,40	-0,37	-0,22	-0,30	-0,29	-0,35
Волинська	-0,59	-0,48	-0,58	-0,57	-0,46	-1,05	-0,52	-0,49	-0,46	-0,38	-0,42	-0,26	-0,31	-0,37	-0,52
Дніпропетровськ	0,97	0,01	0,98	0,97	0,82	1,56	1,13	0,59	1,01	0,14	0,37	0,07	0,30	0,29	0,48
Донецька	1,00	-0,20	1,15	1,15	0,78	0,24	1,14	0,97	0,94	0,73	0,40	-0,03	0,30	0,27	1,16
Житомирська	-0,52	-0,48	-0,44	-0,43	-0,45	-0,88	-0,42	-0,52	-0,45	-0,56	-0,44	-0,27	-0,32	-0,26	-0,46
Закарпатська	-0,55	-0,48	-0,60	-0,61	-0,51	-1,33	-0,60	-0,53	-0,50	-0,34	-0,40	-0,26	-0,34	-0,32	-0,47
Запорізька	0,06	0,20	0,07	0,06	-0,10	0,58	0,00	-0,16	-0,07	0,09	-0,19	-0,13	-0,24	-0,18	-0,06
Ів.-Франківська	-0,40	-0,24	-0,51	-0,51	-0,44	-1,10	-0,50	-0,31	-0,45	-0,44	-0,47	-0,21	-0,30	-0,25	-0,35
Київська	0,27	0,37	0,33	0,33	0,33	1,65	0,83	0,46	0,25	0,13	0,31	-0,17	0,14	0,03	0,11
Кіровоградська	-0,46	-0,08	-0,48	-0,49	-0,33	2,05	-0,47	-0,37	-0,38	-0,52	-0,43	-0,26	-0,35	-0,30	-0,53
Луганська	-0,21	-0,48	-0,16	-0,16	-0,19	-0,38	-0,13	-0,25	-0,16	-0,38	-0,27	-0,24	-0,21	-0,23	-0,27
Львівська	0,27	-0,08	0,45	0,46	0,01	-0,44	0,21	0,13	0,02	0,52	0,04	-0,18	-0,07	0,21	0,21
Миколаївська	-0,22	0,04	-0,35	-0,38	-0,30	0,83	-0,51	-0,25	-0,31	-0,40	-0,26	-0,25	-0,29	-0,28	-0,43
Одеська	0,81	0,44	0,60	0,59	0,36	1,03	0,14	0,61	0,29	0,74	1,58	-0,04	0,16	0,05	0,14
Полтавська	-0,27	-0,13	-0,26	-0,26	-0,21	0,46	-0,25	-0,16	-0,22	-0,39	-0,21	-0,16	-0,23	-0,24	-0,39
Рівненська	-0,61	-0,57	-0,58	-0,57	-0,48	-1,10	-0,56	-0,38	-0,48	-0,50	-0,44	-0,27	-0,33	-0,38	-0,44
Сумська	-0,58	-0,50	-0,53	-0,52	-0,44	-0,48	-0,51	-0,45	-0,44	-0,43	-0,52	-0,26	-0,34	-0,46	-0,45
Тернопільська	-0,62	-0,50	-0,62	-0,62	-0,49	-0,32	-0,54	-0,59	-0,52	-0,57	-0,46	-0,25	-0,34	-0,38	-0,46
Харківська	0,82	0,41	0,76	0,77	0,49	1,24	1,25	0,29	0,50	0,28	-0,06	0,00	0,25	0,12	0,52
Херсонська	-0,41	-0,15	-0,47	-0,49	-0,36	0,35	-0,51	-0,48	-0,35	-0,33	-0,39	-0,25	-0,34	-0,32	-0,33
Хмельницька	-0,49	-0,43	-0,45	-0,45	-0,43	-0,26	-0,49	-0,41	-0,45	-0,45	-0,43	-0,26	-0,32	-0,35	-0,39
Черкаська	-0,46	-0,31	-0,42	-0,41	-0,30	0,93	-0,31	-0,35	-0,34	-0,45	-0,33	-0,21	-0,29	-0,29	-0,26
Чернівецька	-0,67	-0,57	-0,69	-0,68	-0,54	-1,14	-0,64	-0,55	-0,54	-0,52	-0,51	-0,26	-0,36	-0,35	-0,47
Чернігівська	-0,54	-0,43	-0,51	-0,49	-0,45	-0,45	-0,57	-0,54	-0,46	-0,39	-0,34	-0,25	-0,32	-0,36	-0,51
м. Київ	4,37	4,85	4,34	4,35	4,70	-0,93	4,20	4,65	4,63	4,64	4,60	5,08	4,98	4,99	4,68
м. Севастополь	-0,67	0,27	-0,78	-0,77	-0,52	-1,51	-0,65	-0,50	-0,51	-0,48	-0,41	-0,25	-0,35	-0,33	-0,30

Далі визначаємо координати точки $P_0 = (i_{01}, i_{02}, \dots, i_{0n})$, яку називають еталоном (найбільше значення за кожною з ознак, коли ця ознака є стимулятором, і найменше значення, коли ознака є дестимулятором) і

знаходимо відстань від точки P_i до точки P_0 за формулою:

$$d_{i0} = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{j=1}^n (z_{ij} - z_{0j})^2} \quad (2.5)$$

Унаслідок обчислень знайдено таку ідеальну точку:

$$P_0 = (4,37; 4,85; 4,34; 4,35; 4,70; 2,05; 4,20; 4,65; 4,63; 4,64; 4,60; 5,08; 4,98; 4,99; 4,68; 4,92; 4,86)$$

Розрахунок функції переваги індексу малого підприємництва i -го регіону $f(x_i)$ здійснений за наступною формулою:

$$f(x_i) = 1 - \frac{d_{i0}}{d_0}, \quad (2.6)$$

де,

$$d_0 = \bar{d} + aS_d, \quad \bar{d} = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m d_{j0}, \quad S_d = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (d_{i0} - \bar{d})^2},$$

d_{i0} – відстань від точки P_i до точки P_0 , a – деяке додатне число, яке вибирають так, щоб усі значення функції $f(x_i)$ знаходилися між нулем і одиницею (в даних обчисленнях $a = 3$). Згідно з цією моделлю обчислення функції переваги (індекс розвитку малого підприємства в ідеалі дорівнює 1), чим значення для функції переваги $f(x_i)$ i -го регіону ближче до 1, тим індекс розвитку малого підприємства в його межах є вищим. Отримані значення індексу розвитку малого підприємництва України подано в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

**Оцінка розвитку малих підприємницьких структур України
в розрізі регіону**

Регіони України	Відстань до ідеальної точки d_{i0}	Значення індексу малого підприємства $f(x_i)$
1	2	3
АР Крим	4,91	0,35
Вінницька	5,18	0,31
Волинська	5,37	0,29
Дніпропетровська	4,27	0,43
Донецька	4,19	0,45
Житомирська	5,33	0,29

Продовження таблиці 2.3

1	2	3
Закарпатська	5,39	0,29
Запорізька	4,90	0,35
Ів.-Франківська	5,30	0,30
Київська	4,57	0,39
Кіровоградська	5,23	0,31
Луганська	5,12	0,32
Львівська	4,73	0,37
Миколаївська	5,15	0,32
Одеська	4,39	0,42
Полтавська	5,10	0,32
Рівненська	5,38	0,29
Сумська	5,35	0,29
Тернопільська	5,38	0,29
Харківська	4,39	0,42
Херсонська	5,23	0,31
Хмельницька	5,29	0,30
Черкаська	5,19	0,31
Чернівецька	5,44	0,28
Чернігівська	5,33	0,29
м. Київ	0,83	0,89
м. Севастополь	5,38	0,29

Діаграма, що підтверджує значну диференціацію значень індексу розвитку малого підприємства України в розрізі регіонів і наявність трьох груп областей (кластерів) за значенням індексу (з високим, середнім і низьким індексом розвитку малого підприємства) зображена на рис. 2.3.

Дані табл. 2.3 та рис. 2.3 свідчать про те, що серед усіх областей України найвище значення індексу розвитку малого підприємництва спостерігається у м. Києві, Донецькій, Дніпропетровській, Одеській, Харківській та Львівській областях. Найнижчі показники у Чернівецькій, Волинській, Житомирській, Закарпатській, Сумській, Рівненській, Тернопільській областях та у м. Севастополі. Середній – в усіх інших (АР Крим, Вінницька, Запорізька, Івано-Франківська, Київська, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Полтавська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська та Чернігівська області).

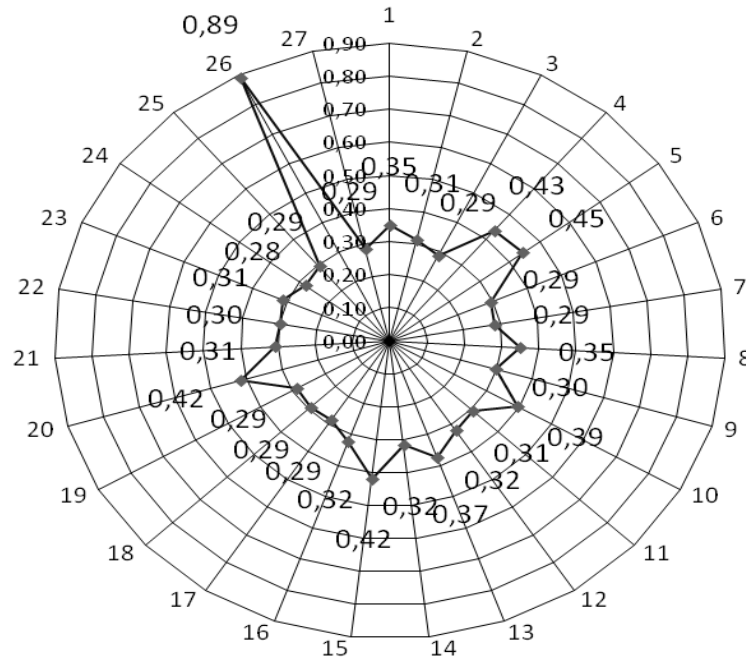


Рис. 2.3. Діаграма індексу розвитку малого підприємництва України на рівні регіонів

На нашу думку, основна причина такого нерівномірного розташування та розвитку малого підприємництва по території України зумовлена, специфікою географічного положення регіонів, значними відмінностями в рівнях їх соціально-економічного розвитку, наявністю інфраструктури та платоспроможності населення, а також поглибленням міжрегіональних диспропорцій і зосередженням економічної активності та фінансових результатів діяльності в більш розвинутих регіонах. Варто звернути увагу й на те, що ціла низка регіонів та міст України мають моногалузеву орієнтацію, значно диференційовані за факторними умовами та рівнем економічного розвитку. Спади виробництва, що спостерігають у галузі, в якій спеціалізується область чи місто, мають надзвичайно важкі соціально-економічні наслідки. Тому, з метою усунення негативної динаміки виникає необхідність в розробці та впровадженні дієвих соціально-економічних заходів стимулювання розвитку підприємницької діяльності.

Динаміка показників зайнятих працівників на малих підприємницьких структурах в Україні наведено на рисунку 2.4 дозволяє зробити висновок про

те, що протягом 2006-2013 рр. спостерігається стійка тенденція до скорочення кількості зайнятих працівників на малих підприємницьких структурах (починаючи з 2009 р. в середньому на 3,5% щороку) [43, с. 81]. На нашу думку, головною причиною цього, є скорочення на 15% кількості фізичних осіб-підприємців за 2013 р.

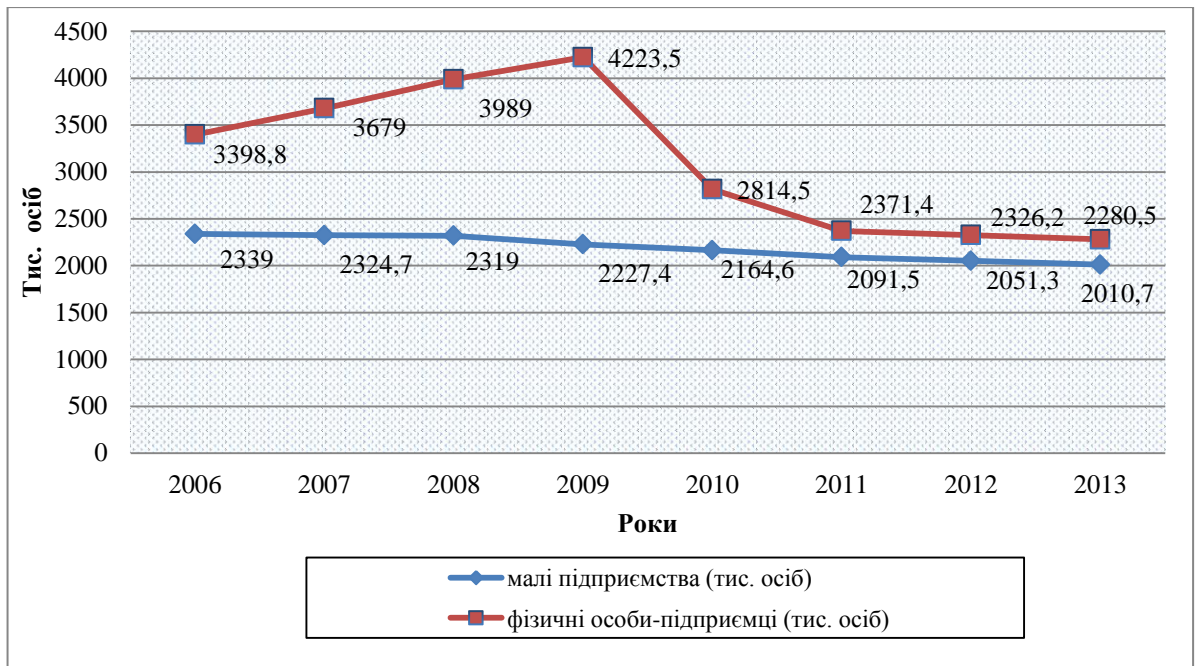


Рис. 2.4. Динаміка зайнятих працівників суб'єктів малого підприємництва за 2006-2013 рр.

Джерело: Складено автором за матеріалами [139; 140; 171].

Як видно з рис. 2.4. у 2013 р. число зайнятих на малих підприємницьких структурах склало всього лише 89,43% від рівня 2007 р., тобто цей сектор економіки втратив кожного восьмого працівника за п'ять років. Спостерігаємо, що у 2009 р. малі підприємницькі структури втратили 91,6 тис. працівників. Зазначимо, що у 2010 р. – 62,8 тис., у 2011 р. – 72,9 тис., у 2012 р. – 40,2 тис., а у 2013 р. – 40,6 тис. Падіння у 2010 р. і особливо у 2011-2013 рр. не можна вже пояснити наслідками кризи 2008 р., оскільки українська економіка в цілому в ці роки демонструвала помітно більш благополучні показники, ніж у 2009 р. Крім того, росли доходи населення, а з ними і купівельна спроможність, що, по ідеї,

повинно було б забезпечити підвищення попиту на товари, роботи, послуги, що пропонуються малими підприємницькими структурами.

Найбільша кількість працівників на малих підприємницьких структур в 2013 р. була зайнята в сфері операцій з нерухомим майном (71,9%); освіти (60,0%); професійної, наукової та технічної діяльності (53,0); будівництва (52,7%); тимчасового розміщування й організації харчування (46,3%); охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (43,7%); оптової та роздрібною торгівлі; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (40,9%); інформації та телекомунікації (34,6%) [139; 140].

Відзначимо, що поряд із зменшенням кількості зайнятих працівників суб'єктів малого підприємництва відбулось скорочення і кількості найманих працівників (на 1,66%) (рис. 2.5). На нашу думку, це відбулось у зв'язку з набуттям чинності положень Податкового кодексу України, якими було скасовано нарахування та сплата фіксованого податку.

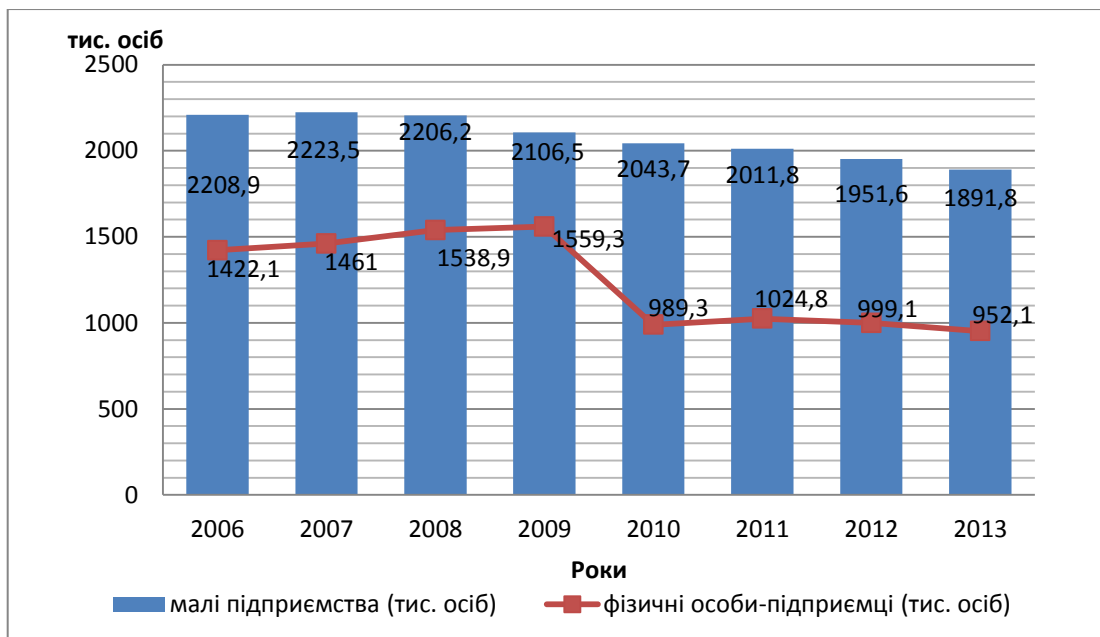


Рис. 2.5. Динаміка найманих працівників суб'єктів малого підприємництва за 2006-2013 рр.

Джерело: Складено автором за матеріалами [171].

Проте, спостерігається зростання показника кількості найманих осіб у фізичних осіб – підприємців, які є платниками єдиного податку та загальної

системи оподаткування, у порівнянні із звітним періодом 2013 р. Так, показник кількості найманих осіб у платників єдиного податку, у 2013 р., збільшився на 2,8 % у порівнянні із відповідним показником минулого звітного року, а показник кількості найманих осіб у платників загальної системи оподаткування, відповідно, збільшився на 11,3 % (123 тис. осіб) [45, с. 81].

За структурою обсягу реалізації малих підприємницьких структур превалюють невиробничі сфери діяльності, оскільки вони мають відносно швидкий оборот коштів та не вимагають великого початкового капіталу. Особливо, це оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, хоча їх питома вага і зменшується щороку, але продовжує займати найбільшу частку в загальному обсязі реалізації (96,5% в 2013 р.), що можна пояснити посиленням внутрішнього споживчого попиту.

У 2013 р. зростання попиту на світовому ринку зернових культур та овочів був основним чинником приросту сільськогосподарського виробництва, зростання питомої ваги якого відбулося вдвічі (з 8,3% до 13,2%) [45, с. 81; 139; 140].

Зазначимо, що фінансовий результат до оподаткування малих підприємницьких структур, які одержали прибуток за 2013 рік склав 39640,9 млн грн, що у відсотках до загальної кількості підприємств становить 66,0%. Прибуток був отриманий за такими галузями, як оптова та роздрібна торгівля (10341,4 млн грн), сільське господарство, мисливство, лісове господарство (8383,3 млн грн), промисловість (4051,1 млн грн), операції з нерухомим майном (3896,9 млн грн) та фінансова діяльність (2764,5 млн грн). Ці галузі є «традиційними», які забезпечували позитивний результат щороку за період 2008-2013 рр. [45, с. 81; 139; 171].

Найбільш від'ємне значення фінансового результату до оподаткування мали малі суб'єкти господарювання, які здійснюють свою діяльність у сферах: операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям – 19 351,5 млн грн; торгівля та надання послуг – 13220,4 млн грн; оптова торгівля та посередництво в оптовій торгівлі – 11207,2 млн грн;

будівництво – 4 128, 8 млн грн; діяльність транспорту та зв'язку – 2 082 млн грн [139; 140; 171].

Зазначимо, що у 2010 р. фінансові результати до оподаткування (тобто сальдо між малими підприємницькими структурами, які одержали прибуток та ті, які одержали збиток) склали мінус 15647,1 млн грн, або по 7229 грн збитків на кожного працівника. У 2011 р. в умовах загального поживлення економіки фінансові результати малих підприємницьких структур покращилися, але залишилися негативними: мінус 5057,3 млн грн, або по 2418 грн збитків на одного працівника. В 2012 р. ці показники погіршилися майже вдвічі: мінус 9254,0 млн грн, або по 4511 грн збитків на кожного працівника. А в 2013 р. фінансові результати до оподаткування склали мінус 25057,9 млн грн або по 8687 грн збитків на одного працівника. Ці цифри особливо контрастно виглядають в порівнянні з фінансовими результатами решти підприємств суб'єктів господарювання (великих і середніх), які всі останні три роки були позитивними і склали в перерахунку на одного працівника 12091 грн прибутку у 2010 р., 21689 грн, у 2011 р. та 15089 грн у 2012 р. [140; 171].

Аналіз показників свідчить про те, що в Україні в цілому і в регіонах суттєвих позитивних змін у розвитку діяльності малих підприємницьких структур немає. Спостерігається позитивна динаміка щодо зміни кількості малих підприємницьких структур на 10 тис. осіб наявного населення у 2013 р., при тому, що протягом 2010-2012 рр. вона була негативною. Має місце стала тенденція до зменшення кількості зайнятих працівників на малих підприємницьких структурах, починаючи з 2008 року в середньому на 3,5% щорічно. Також відбувається зменшення частки обсягу реалізованої продукції малими підприємствами до загального обсягу реалізації [45, с. 81].

Проблема активізації інноваційної діяльності розвитку підприємництва, враховуючи її роль у розвитку національної економіки, набуває особливої актуальності. Досліджуючи економічні перетворення в Україні, важливо простежити динаміку їх кількісних і якісних змін [46, с. 139]. Розглянемо більш наглядно про кількість малих підприємницьких структур, що займались

інноваційною діяльністю, та їх питому вагу в загальній чисельності суб'єктів господарювання.

В Україні нараховується більше 47747 промислових підприємств, що складає 13,1% від їх загальної кількості. Обсяг реалізованої промислової продукції становив 1404564 млн грн, найбільшу питому вагу в її обсязі займала продукція переробної промисловості: постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (24,5%); виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (18,3%); металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів (16,0%); машинобудування (10,2%) [128; 129].

За даними Державної служби статистики України інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1715 підприємницьких структур або 16,8% обстежених промислових суб'єктів господарювання (у 2012 р. – 1758, або 17,4%). Понад три чверті інноваційно активних промислових підприємств займалися впровадженням інновацій (або 12,9% обстежених промислових) – це на 4,3% менше, ніж у 2012 р. (рис. 2.6) [129].

Варто зазначити, що у 2013 р. кожне сьоме промислове підприємство займалось інноваціями, а кожне шосте впроваджувало інновації у свою діяльність. Найбільша кількість інноваційно активних підприємств знаходиться в Києві, Харківській, Запорізькій, Миколаївській та Львівській областях. Варто зазначити, що в Україні майже 60% інноваційної продукції створюють підприємства, що належать до галузей виробництва третього та четвертого технологічних укладів. У той час, як у розвинених країнах світу понад 90% інвестицій вкладається у п'ятий та шостий технологічні уклади.

Нині наявного інноваційного потенціалу недостатньо для сталого розвитку інноваційної діяльності в цілому по країні: таке твердження базується на тому, що загалом інноваційна активність може бути визначена кількістю промислових підприємств, які створювали або впроваджували різноманітну інноваційну продукцію [77, с. 117-118]. Загалом переорієнтація виробничого потенціалу на новітні технології в Україні здійснюється повільно, у багатьох галузях промисловості продовжує домінувати тенденція не оновлення

виробничих потужностей, а завантаження наявних, недостатньо продуктивних [46, с. 140].



Рис. 2.6. Динаміка інноваційної активності промислових підприємств України у 2005-2013 рр.

Джерело: побудовано автором за матеріалами [128; 129].

Затримка у їх модернізації та впровадженні інновацій дедалі збільшує розрив між можливостями вітчизняних виробників та їхніх конкурентів, поглиблює технологічне відставання від світових лідерів. Вкрай низькими сьогодні залишаються обсяги виробництва високотехнологічної, отже високоефективної продукції. Для більшості існуючих виробництв використання інновацій не є головним фактором розвитку [85, с. 100-101].

Вклад промислового комплексу в економіку, досягнення Україною рівня технологічно розвинених країн, наближення якості життя до європейських стандартів визначає провідну роль і місце промисловості у забезпеченні найважливіших стратегічних інтересів держави. Саме тому, на наш погляд, доцільно простежити динаміку основних показників інноваційної діяльності промислових підприємств України в умовах глобалізаційних змін [46, с. 140].

Упродовж 2010-2012 рр. інноваційною діяльністю в промисловості займалося 24657 малих підприємницьких структур (протягом 2008-2010 рр. –

26521 малих підприємств суб'єктів господарювання), серед яких з: технологічними інноваціями – 1849; продуктовими інноваціями – 334; процесовими інноваціями – 731 та з не технологічними інноваціями – 3025. Фінансову підтримку держави отримали 1,0% малих підприємницьких структур із держбюджету і 1,8% – з місцевих бюджетів, загальна частка отриманих коштів становила 1,9% загального обсягу фінансування інноваційної діяльності (у 2012 р. – 2,2%). По дванадцять підприємств отримали кошти вітчизняних та іноземних інвесторів, частка яких становила 1,3% і 13,1% відповідно (1,3% і 8,7%); 55 підприємств скористалося кредитними коштами, їхня частка значно скоротилася і склала 6,6% (21,0%) [128; 129].

У 2012 р. частка реалізованої продукції малими підприємницькими структурами, яка була новою для ринку складала 6,4%, що на 1,1% більша за 2010 р. Зокрема, частка реалізованої продукції, яка була новою для підприємства становила 21,4% (у 2010 р. – 23,8%); продукція, яка була не зміненою або лише поверхнево модифікованою у порівнянні з 2010 р. збільшилась на 7,7% і становила 72,2% [128; 129].

Один з основних напрямів інноваційної діяльності малих підприємницьких структур України полягав насамперед у придбанні машин, обладнання та програмного забезпечення для виробництва нових або значно поліпшених продуктів і послуг. Досить вагома частка підприємницьких структур займалася дослідженнями та розробками (табл.2.4) [128; 129].

Таблиця 2.4

Розподіл малих підприємницьких структур з технологічними інноваціями за напрямами інноваційної діяльності протягом 2006-2012 рр.

Напрямами інноваційної діяльності	Роки		
	2006-2008	2008-2010	2010-2012
Дослідження та розробки у тому числі:			
– внутрішні НДР	24,5%	19,1%	20,7%
– зовнішні НДР	10,3%	7,1%	7,4%
Придбання машин обладнання та програмного забезпечення	76,8%	71,6%	74,6%

Продовження таблиці 2.4

1	2	3	4
Придбання зовнішніх знань	19,2%	9,6%	11,0%
Навчальна підготовка для інноваційної діяльності	30,9%	23,8%	17,8%
Ринкове запровадження інновацій	23,1%	21,2%	12,8%
Інше	21,7%	29,3%	20,4%

Джерело: Складено автором за даними [128; 129].

В структурі досліджень та розробок переважали внутрішні науково-дослідні роботи, сума яких з роками стабільно зростала, на відміну від зовнішніх науково-дослідних робіт. Також значна частка вітчизняних малих підприємницьких структур мали значні інші витрати, пов'язані з навчанням та підготовкою персоналу для розроблення і/або впровадження ними нових або значно вдосконалених продуктів і процесів; здійсненням ринкових запроваджень інноваційних продуктів та послуг, уключаючи ринкове дослідження і проведення рекламної кампанії; здійсненням процедури та технічної підготовки до запровадження нових або значно вдосконалених продуктів і процесів, які ще не були ніде представлені тощо (табл. 2.5).

Таблиця 2.5**Розподіл обсягу витрат на технологічні інновації за 2006-2012 рр.**

Напрямами інноваційної діяльності	Роки		
	2006-2008	2008-2010	2010-2012
Дослідження та розробки у тому числі:			
– внутрішні НДР	9,9%	16,1%	31,8%
– зовнішні НДР	9,9%	6,7%	3,6%
Придбання машин обладнання та програмного забезпечення	78,1%	76,2%	56,6%
Придбання зовнішніх знань	2,1%	0,9%	8,1%

Джерело: Складено автором за даними [128; 129].

Як видно з табл. 2.5 у 2012 р. частка витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення порівняно з 2008 р. скоротилася з 78,1% до 56,6%, в той час як витрати на внутрішні науково-дослідні розробки,

зросли відповідно до 31,8%. Частка витрат на придбання інших зовнішніх знань (нових технологій) залишається досить низькою (8,1%).

Кількість малих підприємницьких структур, що впроваджували інновації, за типами інноваційної діяльності представлено на рис. 2.7, який наглядно показує, що характерною рисою інноваційної діяльності малих суб'єктів господарювання є їхня переважна орієнтація на створення не технологічних інновацій. Зазначимо, що тільки кожне десяте мале підприємств України впроваджує інновації. Більшість із них запроваджують продуктові і процесові інновації. Процеси провадження в основному відлагоджені, але майже в кожного п'ятого – вони перервані чи продовжувані.

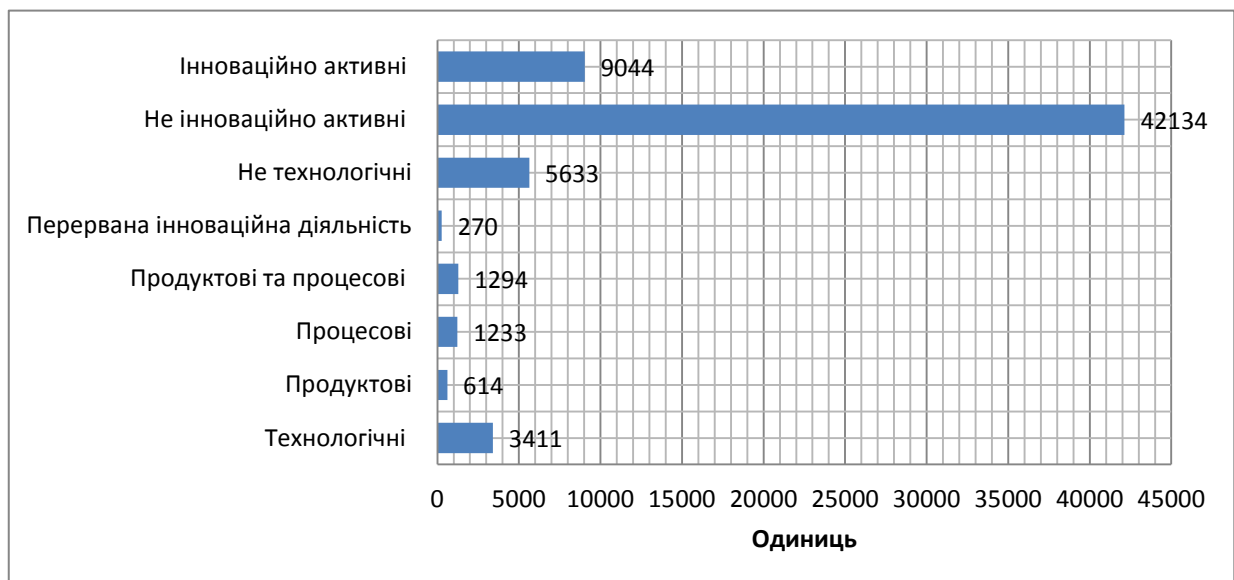


Рис. 2.7. Розподіл малих підприємницьких структур за типами інноваційної діяльності протягом 2006-2012 рр.

Джерело: Побудовано автором на основі даних [128; 129].

Як видно з рисунку 2.5, із загальної кількості обстежених малих підприємницьких структур у 2006–2012 рр. 5,3% займалися лише не технологічними інноваціями, 3,1% – технологічними інноваціями, 1,2% – продуктовими та процесовими, 76,7% – взагалі не впроваджували інновації.

Найбільша частка підприємницьких структур, що впроваджували організаційні інновації належить підприємствам з виробництва устаткування, харчових продуктів, хімічної та нафтохімічної промисловості, виробництво

електронного та оптичного устаткування.

Найбільш активними суб'єктами господарювання, що впроваджували маркетингові інновації, були підприємницькі структури переробної промисловості, харчових продуктів, напоїв, з виробництва машин та устаткування. В основному малі підприємницькі структури впроваджували нові методи продажу, включаючи значні зміни в дизайні або упаковці продукту, та його просуванні на ринок.

В цілому можна спостерігати тенденцію до збільшення інновацій в галузях як з незначною інновативністю, а саме харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, так і в високотехнологічних секторах економіки, а саме безпосередньо у виробництві устаткування. Проте, варто зазначити, що без належної інвестиційної підтримки інноваційні процеси в Україні розвивались регресивно, в основному з використанням науково-технологічних надбань попередніх років.

Отже, аналіз показників свідчить про те, що в Україні питома вага малих підприємницьких структур, що займалися інноваційною діяльністю, більша за питому вагу підприємницьких структур, що впроваджували інновації. Це пояснюється тим, що не кожне нововведення можна і доцільно впроваджувати.

Аналізуючи такий визначальний фактор розвитку як інновації, доречно зупинитись на прикладі однієї області, щоб дослідити поставленні завдання на регіональному рівні. Розглянемо, розвиток інноваційної діяльності на малих підприємницьких структурах, на прикладі Львівської області, де результатом ефективного розвитку є розроблення та впровадження інновацій на підприємстві і, як наслідок, випуск та реалізація інноваційної продукції.

Найбільш доступний метод моніторингу є ABC-XYZ-аналіз (специфічний метод контролінгу, санаційного аудиту та математико-статистичного аналізу). ABC-аналіз дозволяє виділити найбільш і найменш інноваційно активні підприємства. XYZ-аналіз дозволяє дати оцінку стабільності впровадження, реалізації та придбання інновацій на інноваційно активних підприємницьких структурах. Консолідація обох методів дозволяє сформулювати припущення, що

не всі інноваційні підприємства характеризуються однаковим впливом на ефективність управління інноваційною діяльністю. Розглянемо детальніше метод ABC-XYZ-аналізу на прикладі інноваційно активних малих підприємств Львівської області.

Зазначимо, що ABC-аналіз – це важливий метод, який можна використати для визначення ключових моментів і пріоритетів інноваційної діяльності. Це, у свою чергу, дає можливість виділити найбільш суттєві напрями діяльності, направити ділову активність в сферу підвищеної економічної значущості і одночасно понизити витрати в інших сферах за рахунок усунення зайвих функцій і видів робіт та підвищити ефективність організаційних і управлінських рішень завдяки їх цільовій орієнтації. У нашому випадку застосування ABC-аналізу базується на основі принципу В. Парето «Правило 80:20» або закон «важливої меншості» (уперше відкритий та теоретично обґрунтований у 1897 р.), яке можна сформулювати так: «за більшість можливих результатів 80% відповідає відносно невелика кількість причин 20%, тобто 80% річного обсягу реалізації інноваційної продукції забезпечує 20% інноваційно активних підприємств». Зокрема, інноваційно активні малі підприємства поділяються на три групи.

Група А: включає малі інноваційно активні підприємства, які здійснюють приблизно 80% річного обсягу реалізації інноваційних продуктів.

Група В: включає малі підприємства, які здійснюють приблизно 15% річного обсягу реалізації інноваційних продуктів.

Група С: включає інноваційно активні малі підприємства, які здійснюють приблизно 5% річного обсягу реалізації інноваційних продуктів.

Кінцева мета ABC-аналізу – концентрування уваги на пріоритетних напрямках розвитку інноваційно активних малих підприємств, а також визначення реальних шляхів підвищення обсягів реалізації їх інноваційної продукції.

XYZ-аналіз – це важливий метод, який можна використовувати для групування та класифікації об'єктів інноваційної діяльності. XYZ-аналіз можна

сформулювати так: «від стабільності інноваційної діяльності, яка проявляється в періодичному здійсненні витрат на інновації, впровадженні, реалізації й придбанні будь-яких нововведень, залежить точність прогнозування надійності інноваційної діяльності, яка забезпечується ефективним управлінням».

Група X: характеризує стабільну інноваційну діяльність. Ефективне управління інноваційною діяльністю спонукає до стабільного здійснення витрат на впровадження, реалізацію та придбання інновацій на підприємствах Львівської області. Коефіцієнт варіації – 0-10%.

Група Y: характеризує помірну, можливо, нестабільну інноваційну діяльність. Характеризує нестабільність та несталість у здійсненні витрат на впровадження, реалізацію та придбання інновацій на малі підприємницькі структури Львівської області. Коефіцієнт варіації – 10-25%.

Група Z: характеризує нестабільну та нерегулярну інноваційну активність. Коефіцієнт варіації – більше 25%.

Кінцевою метою ABC-XYZ-аналізу є аналіз керівної інноваційної діяльності та формування висновків та пропозицій щодо ефективності здійснення управління на інноваційно активних малих підприємствах Львівської області. Отже, наведемо алгоритм (рис. 2.8) та опишемо детальніше етапи здійснення ABC-XYZ-аналізу інноваційної діяльності малих підприємств.

1. Досліджуючи управління інноваційною діяльністю, визначаємо, що об'єктом аналізу необхідно вибрати інноваційно активні малі підприємства Львівської області у 2011-2013 рр., щодо яких буде проводитися ABC та XYZ-аналіз. Із даних статистичного обліку Головного управління статистики у Львівській області та бухгалтерського обліку підприємств формуємо дані про стан інноваційної діяльності малих підприємницьких структур Львівської області: кількість інноваційно активних підприємств, перелік інноваційних малих підприємств, напрями проведення інноваційної діяльності [81].

2. Проводимо ABC-аналіз, який виконується в такій послідовності:

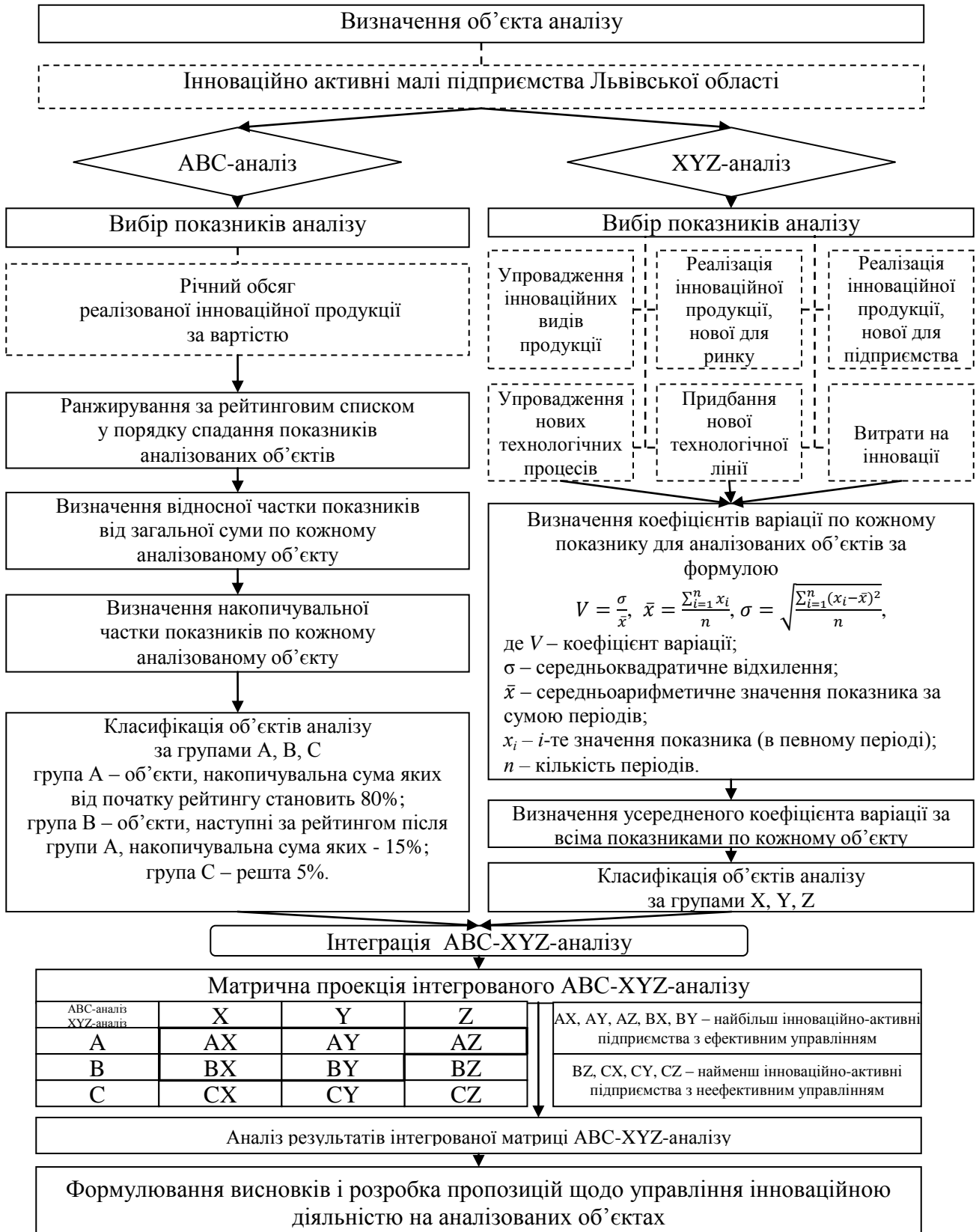


Рис. 2.8. Алгоритм проведення ABC-XYZ-аналізу

Джерело: Складено автором

2.1. Із даних статистичного обліку формується список інноваційно активних малих підприємств Львівської області у 2013 р.

2.2. Із даних бухгалтерського обліку, наведених інноваційно активними підприємствами Львівської області, вибираються дані про річний обсяг реалізованої інноваційної продукції за вартістю.

2.3. Розміри показників річного обсягу реалізованої інноваційної продукції за вартістю записуються за рейтинговим списком у послідовності від більшого до меншого.

2.4. Визначається питома вага кожного малого інноваційного підприємства Львівської області за вартістю C_i у загальному річному обсязі реалізованої інноваційної продукції у відсотках.

2.5. Знаходиться кумулятивна сума значення річного обсягу реалізованої інноваційної продукції за вартістю $\sum C_i$ кожного інноваційно активного малого підприємства Львівської області.

2.6. Проводиться класифікація інноваційно активних підприємств Львівської області за групами А, В та С відповідно до накопичувальної частки показника $\sum C_i$ у порядку її зростання (80%/15%/5%).

2.7. Проведені результати обчислення наведені в таблиці 2.6 та відображені на графіку 2.1.

Таблиця 2.6

**Результати інноваційно активних малих підприємницьких структур
Львівської області за ABC-аналізом**

№ п/п	Умовні позначення	Назва підприємства	Відносна частка	Накопичувальна частка	Нормалізований номер об'єкта	Група
1	2	3	4	5	6	7
1	D15	ТзОВ "ПРУШИНЬСЬКІ-УКРАЇНА"	0,553	0,553	0,06	А
2	D2	УКРАЇНСЬКО-КАНАДСЬКЕ СПІЛЬНЕ ПІДПРИЄМСТВО У ФОРМІ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "МІКРО-КОД" ЛТД	0,247	0,800	0,12	А
3	D16	ТЕЛЕВІЗІЙНИЙ ЗАВОД "ЕЛЕКТРОН"- ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО ПАТ "КОНЦЕРН - ЕЛЕКТРОН"	0,031	0,831	0,18	В

Продовження таблиці 2.6

1	2	3	4	5	6	7
4	D5	ДЕРЖАВНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ПІДПРИЄМСТВО ЛИЧАКІВСЬКОЇ ВИПРАВНОЇ КОЛОНІЇ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПЕНІТЕНЦІАРНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ (№30)"	0,030	0,861	0,24	B
5	D17	ТзОВ "ЄВРО-ДАХ"	0,026	0,887	0,29	B
6	D13	ТзОВ "ДОРОЖНІ ЗНАКИ"	0,025	0,912	0,35	B
7	D8	ТзОВ "НАУКОВО-ВИРОБНИЧА КОМПАНІЯ "ГАЛИЧИНА"	0,022	0,934	0,41	C
8	D14	ТзОВ "БИСТРИЦЯ-КЕРАМІК"	0,017	0,951	0,47	C
9	D3	ТзОВ "МЕТАЛІСТ"	0,014	0,965	0,53	C
10	D1	ТзДВ "ЛЬВІВАВТОЗАПЧАСТИНА"	0,013	0,978	0,59	C
11	D6	ТзОВ НАУКОВО-ВИРОБНИЧА ФІРМА "ПРОГРЕТ"	0,012	0,991	0,65	C
12	D10	ТзОВ "ЕНЕРГОЛІС"	0,007	0,998	0,71	C
13	D7	ТзОВ "АУРА"	0,001	1,000	0,76	C
14	D4	ПАТ "ДРОГОБИЦЬКИЙ ЗАВОД ЗАЛІЗОБЕТОННИХ ВИРОБІВ"	0,000	1,000	0,82	C
15	D9	ПРИВАТНЕ НАУКОВО-ВИРОБНИЧЕ ПІДПРИЄМСТВО "РЕЗОН"	0,000	1,000	0,88	C
16	D11	ТзОВ ВИРОБНИЧЕ ПІДПРИЄМСТВО "ГАЛТРАНСРЕМБУД"	0,000	1,000	0,94	C
17	D12	ТзОВ "СФЕРА"	0,000	1,000	1,00	C



**Графік 2.1. Інноваційно активні малі підприємства
Львівської області групи ABC**

3. Проводимо XYZ-аналіз, який виконується в такій послідовності:

3.1. Із даних статистичного обліку формується список малих інноваційно активних підприємств Львівської області за 2011-2013 рр.

3.2. Із даних статистичного обліку формується інформація про напрями здійснення інноваційної діяльності: упровадження інноваційних видів продукції, реалізація інноваційної продукції, нової для ринку, реалізація інноваційної продукції, нової для підприємства, упровадження нових технологічних процесів, придбання нової технологічної лінії, здійснення витрат на інновації кожного інноваційно активного малого підприємства.

3.3. Розраховується коефіцієнт варіації $V_{j,k}$ для кожного інноваційного малого підприємства Львівської області за окремим напрямом здійснення інноваційної діяльності. Для обчислення коефіцієнта варіації $V_{j,k}$ використовуємо такі формули:

$$V_{j,k} = \frac{\sigma_{j,k}}{\bar{x}_{j,k}}, \quad \bar{x}_{j,k} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n}, \quad \sigma_{j,k} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x}_{j,k})^2}{n}} \quad (2.7)$$

де, $V_{j,k}$ – коефіцієнт варіації; $\sigma_{j,k}$ – середньоквадратичне відхилення; $\bar{x}_{j,k}$ – середньоарифметичне значення показника за сумою періодів; x_i – i -те значення показника (в певному періоді); n – кількість періодів; j, k – номер інноваційно активного малого підприємства та напрям здійснення інноваційної діяльності.

3.4. Розраховується узагальнений коефіцієнт варіації V_j кожного інноваційно активного малого підприємства за наступною формулою:

$$\bar{V}_j = \frac{\sum_{k=1}^m V_{j,k}}{m} \quad (2.8)$$

де, \bar{V}_j – узагальнений коефіцієнт варіації; t – кількість напрямів інноваційної діяльності; $t=6$.

3.5. Здійснюється ранжирування значень узагальненого коефіцієнта варіації V_j інноваційно активних промислових підприємств Львівської області по спаданню від найменшої до найбільшої.

3.6. Проводиться класифікація інноваційно активних промислових підприємств Львівської області за групами X, Y та Z у відповідності до діапазону змін розрахованого коефіцієнта варіації.

3.7. Проведені результати обчислення узагальнюються в таблиці 2.7 та графіку 2.2.

Таблиця 2.7

**Результати інноваційно активних малих підприємницьких структур
Львівської області за XYZ-аналізом**

№ п/п	Умовні позначення	Назва підприємства	Коефіцієнт варіації	Накопичувальне значення коефіцієнта варіації	Нормалізований номер об'єкта	Група
1	2	3	4	5	6	7
1	D2	УКРАЇНСЬКО-КАНАДСЬКЕ СПІЛЬНЕ ПІДПРИЄМСТВО У ФОРМІ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "МІКРО-КОД" ЛТД	0,5640	0,5640	0,06	Z
2	D1	ТзДВ "ЛЬВІВАВТОЗАПЧАСТИНА"	0,6721	1,2360	0,12	Z
3	D8	ТзОВ "НАУКОВО-ВИРОБНИЧА КОМПАНІЯ "ГАЛИЧИНА"	0,8080	2,0441	0,18	Z
4	D4	ПАТ "ДРОГОБИЦЬКИЙ ЗАВОД ЗАЛІЗОБЕТОННИХ ВИРОБІВ"	0,8333	2,8774	0,24	Z
5	D13	ТзОВ "ДОРОЖНІ ЗНАКИ"	0,8333	3,7107	0,29	Z
6	D6	ТзОВ НАУКОВО-ВИРОБНИЧА ФІРМА "ПРОГРЕТ"	0,8351	4,5458	0,35	Z
7	D17	ТзОВ "ЄВРО-ДАХ"	0,8881	5,4339	0,41	Z
8	D3	ТзОВ "МЕТАЛІСТ"	0,9261	6,3600	0,47	Z
9	D9	ПРИВАТНЕ НАУКОВО-ВИРОБНИЧЕ ПІДПРИЄМСТВО "РЕЗОН"	0,9435	7,3034	0,53	Z
10	D15	ТзОВ "ПРУШИНЬСЬКІ-УКРАЇНА"	0,9962	8,2997	0,59	Z
11	D10	ТзОВ "ЕНЕРГОЛІС"	0,9966	9,2963	0,65	Z
12	D5	ДЕРЖАВНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ПІДПРИЄМСТВО ЛИЧАКІВСЬКОЇ ВИПРАВНОЇ КОЛОНІЇ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПЕНІТЕНЦІАРНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ (№30)"	1,0000	10,2963	0,71	Z
13	D7	ТзОВ "АУРА"	1,0000	11,2963	0,76	Z
14	D11	ТзОВ ВИРОБНИЧЕ ПІДПРИЄМСТВО "ГАЛТРАНСРЕМБУД"	1,0000	12,2963	0,82	Z
15	D12	ТзОВ "СФЕРА"	1,0000	13,2963	0,88	Z
16	D14	ТзОВ "БИСТРИЦЯ-КЕРАМІК"	1,0000	14,2963	0,94	Z
17	D16	ТЕЛЕВІЗІЙНИЙ ЗАВОД "ЕЛЕКТРОН"- ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО ПАТ "КОНЦЕРН - ЕЛЕКТРОН"	1,0000	15,2963	1,00	Z



**Графік 2.2. Інноваційно активні малі підприємства
Львівської області групи XYZ**

4. Інтегруємо ABC та XYZ-аналіз у суміщену таблицю додатку К.

За розрахованими та зведеними розрахунками ABC та XYZ-аналізу інноваційно активних малих підприємств Львівської області будується графік залежності частки інноваційно активних промислових підприємств групи XYZ та частка інноваційно активних промислових підприємств групи ABC від загальної їх кількості, приклад наведений на рис. 2.9.

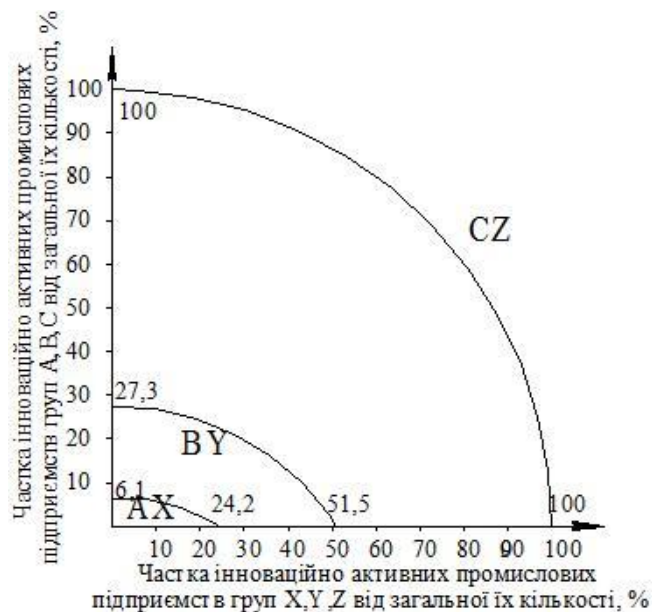


Рис. 2.9. Побудова співвідношення частки інноваційно активних малих підприємств Львівської області групи ABC та групи XYZ від загальної їх кількості.

5. На основі проведених розрахунків з метою аналізу й формування висновків щодо інноваційно активних промислових підприємствах Львівської області необхідно скористатися методом матричного подання інтегрованого ABC та XYZ-аналізу, який наведено на рис. 2.10.

ABC-аналіз XYZ-аналіз	A	B	C
X	-	-	-
Y	-	-	-
Z	D2; D15	D5; D13; D16; D17	D1; D3; D4; D6; D7; D8; D9; D10; D11; D12; D14

Рис. 2.10. Матриця ABC та XYZ – аналізу інноваційно активних малих підприємств Львівської області

У результаті суміщення ABC-аналізу та XYZ-аналізу в інтегровану матрицю ABC-XYZ-аналізу ми отримуємо 9 груп, які дозволять нам сформулювати висновки щодо управління інноваційною діяльністю на малих підприємствах Львівської області (рис. 2.11).

ABC-аналіз XYZ-аналіз	A	B	C
X	високий обсяг реалізації інноваційної продукції та високий ступінь надійності прогнозу внаслідок стабільності інноваційної діяльності	середній обсяг реалізації інноваційної продукції та високий ступінь надійності прогнозу внаслідок стабільності інноваційної діяльності	низький обсяг реалізації інноваційної продукції та високий ступінь надійності прогнозу внаслідок стабільності інноваційної діяльності
Y	високий обсяг реалізації інноваційної продукції та середній ступінь надійності прогнозу внаслідок циклічної інноваційної діяльності	середній обсяг реалізації інноваційної продукції та середній ступінь надійності прогнозу внаслідок циклічної інноваційної діяльності	низький обсяг реалізації інноваційної продукції та середній ступінь надійності прогнозу внаслідок циклічної інноваційної діяльності
Z	високий обсяг реалізації інноваційної продукції та низький ступінь надійності прогнозу внаслідок стохастичної інноваційної діяльності	середній обсяг реалізації інноваційної продукції та низький ступінь надійності прогнозу внаслідок стохастичної інноваційної діяльності	низький обсяг реалізації інноваційної продукції та низький ступінь надійності прогнозу внаслідок стохастичної інноваційної діяльності

Рис. 2.11. Інтегрована матриця ABC та XYZ – аналізу щодо управління інноваційною діяльністю на малих підприємствах Львівської області

Джерело: Сформовано автором

Аналізуючи результати інтегрованої матриці ABC-XYZ-аналізу, з'ясовано, що з сімнадцяти інноваційно активних малих підприємств Львівської обл., тільки ТЗДВ «Львівавтозпчастина» та ТЗОВ «Прешинські-Україна» має високий обсяг реалізації інноваційної продукції, проте низький ступень надійності. Зокрема, телевізійний завод «Електрон» – дочірнє підприємство ПАТ «Концерн-Електрон», ТЗОВ «Дорожні знаки» та ТЗОВ «Євро-Дах» характеризуються середнім обсягом реалізації інноваційної продукції. Визначено, що такі підприємства: ТЗОВ «Металіст», ПАТ «Дрогобицький завод залізобетонних виробів», ТЗОВ «Аура», Приватне науково-виробниче підприємство «Резон», ТЗОВ «Енерголіс» та інші мають низький обсяг реалізації інноваційної продукції, низький ступень надійності прогнозу внаслідок стохастичної інноваційної діяльності.

Отже, використання суміщеного ABC і XYZ-аналізів дозволяє:

- визначити функціональні напрямки інноваційної діяльності та управління інноваціями на інноваційно активних малих підприємствах;
- виявити ключові чинники ефективного управління інноваційною діяльністю, які впливають на кількість малих інноваційних підприємств;
- підвищити ефективність системи управління інноваційною діяльністю на інноваційно активних підприємствах;
- підвищити частку інноваційно активних промислових підприємств, переймаючи досвід ефективного управління інноваційною діяльністю;
- перерозподілити зусилля управління залежно від кваліфікації та наявного досвіду.

Реалізація зазначених заходів дозволить промисловим підприємствам Львівської області та України зокрема, здійснювати оновлення продукції, технологій, отримувати інформаційне, фінансове, податкове, правове забезпечення реалізації інноваційних програм, реалізувати в повному обсязі інноваційну стратегію розвитку.

Отриманий регіоном позитивний досвід може бути потенційним прикладом під час реалізації інноваційної політики в інших регіонах України з метою збалансування рівня їх соціально-економічного розвитку.

2.2. Оцінка результативності вітчизняних регіональних програм інноваційного розвитку малого підприємництва

Процеси структурної перебудови, які проходять в Україні, не повинні обходити науково-промисловий потенціал регіонів, а стратегія інноваційного розвитку малого підприємництва повинна включати кожного окремого регіону зокрема. З цих позицій кожна область повинна мати свої пріоритетні напрями інноваційного розвитку малого підприємництва відповідно до стану власної науково-промислової бази, виходячи із потенціалу виробничих можливостей регіону, орієнтуючись на наявні ресурси та ринкові потреби.

Звідси стратегічна мета регіональної інноваційної політики розвитку малого підприємництва – створення сприятливого інноваційного середовища для цього сектора економіки, що забезпечувало б перетворення наукових ідей та розробок у ринкові продукти міжнародного рівня, впровадження цих продуктів у важливі галузі економіки й соціальну сферу і, в кінцевому підсумку, забезпечення зростання соціально-економічного рівня регіону.

З метою підвищення ефективної регіональної інноваційної політики, визначимо рейтинг регіонів за комплексною оцінкою стану малого інноваційного підприємництва за показниками, які забезпечуватимуть комплексність дослідження і будуть застосовані у розрахунку інтегрального показника реалізованої частини інноваційного потенціалу регіону (Додаток 3).

В якості критеріїв оцінки, керуючись методикою Л. М. Матросової, обрано три групи показників залежно від критеріїв оцінки [119, с. 447] (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

**Критерії та показники оцінки реалізованої частини
інноваційного потенціалу регіону**

Критерії оцінки	Показники інноваційної активності
Широта охоплення підприємств інноваційною діяльністю в регіоні	Питома вага ІАП в їх загальній кількості, %; питома вага обсягу відвантаженої інноваційної продукції у загальному обсягу промислової продукції, %.
Діапазон розподілу видів і предметів інноваційної діяльності серед інноваційно активних підприємств	Середня кількість нових видів промислової продукції, яка припадає на одне ІАП; середня кількість нових технологій, яка припадає на одне ІАП.
Ступінь фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств, які беруть участь у розробці та впровадженні інновацій	Середній розмір інноваційних витрат на одне ІАП, тис. грн.; рівень забезпечення фінансуванням НДДКР, тис. грн.

Джерело: Складено автором на основі джерела [119, с. 447].

Для визначення реалізованої частини інноваційного потенціалу регіону використано інтегральний показник, що дає змогу визначити ранг інноваційного потенціалу малих підприємств окремого регіону. Як інтегральний показник ефективності використано узагальнену функцію корисності (або шкалу Харрінгтона), яка передбачає п'ять рівнів оцінки в загальному інтервалі шкали від 0 до 1. Шкала Харрінгтона є універсальним у різних сферах кількісним вимірником параметрів досліджуваного об'єкта і умовно поділяється на п'ять ділянок, які характеризують різні рівні бажаності (рис. 2.6). Значення 0,37 є критичною точкою переходу показників з незадовільного рівня до задовільного [52, с. 367; 122, с. 79], а лінгвістичні та кількісні характеристики шкали Харрінгтона наведено у таблиці 2.9 та рис. 2.12.

Таблиця 2.9

Лінгвістичні та кількісні характеристики шкали Харрінгтона

<i>Інтервали шкали Харрінгтона</i>	<i>Лінгвістичні оцінки шкали Харрінгтона</i>
(0,8-1]	Відмінно

Продовження таблиці 2.9

Інтервали шкали Харрінгтона	Лінгвістичні оцінки шкали Харрінгтона
(0,63-0,8]	Добре
(0,37-0,63]	Задовільно
(0,2-0,37]	Погано
[0-0,2]	Незадовільно

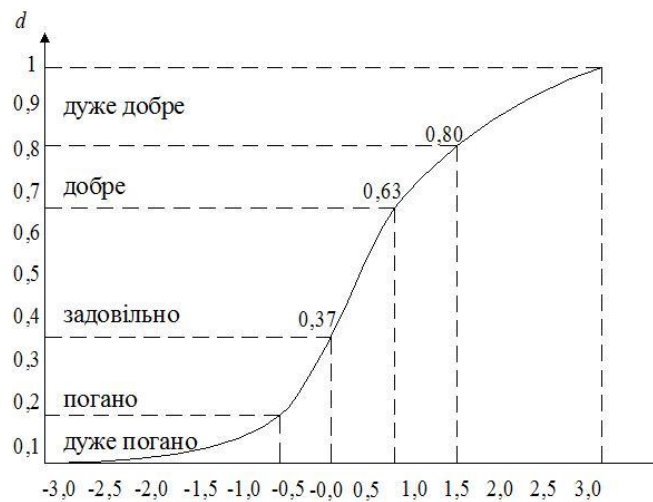


Рис. 2.12. Узагальнена функція

Джерело: побудовано та складено автором на основі джерела [122].

В основі зазначеного критерію лежить ідея перетворення натуральних значень кожного показника інноваційної активності (Додаток И) у стандартизований вигляд Y_{ri} (табл. 2.10) [1, с. 45]. Для стандартизації обраних показників використаємо таку формулу:

$$Y_{ri} = \frac{x_i - \bar{x}_i}{S}, \quad (2.9)$$

де, x_i – значення показника, \bar{x}_i – середнє арифметичне значення досліджуваних показників, S – стандартне відхилення змінної [156, с. 75].

Таблиця 2.10

Визначення стандартизованого вигляду показників інноваційної активності малих підприємницьких структур регіону

Регіони України	Стандартизований вигляд показників					
	Y_{r1}	Y_{r2}	Y_{r3}	Y_{r4}	Y_{r5}	Y_{r6}
1	2	3	4	5	6	7
АР Крим	-0,76	-0,46	-0,23	0,26	-0,23	0,07

Продовження таблиці 2.10

1	2	3	4	5	6	7
Вінницька	0,78	-0,74	-0,32	-0,10	-0,17	-0,51
Волинська	0,76	-0,57	-0,40	-0,59	0,78	0,19
Дніпропетровська	-0,76	-0,50	-0,21	-0,25	1,33	1,08
Донецька	-0,67	-0,45	-0,17	-0,12	0,44	0,49
Житомирська	-0,39	-0,64	-0,53	-0,42	-0,55	-0,51
Закарпатська	-0,36	-0,82	-0,54	-0,54	-0,53	-0,29
Запорізька	-0,58	0,53	0,28	1,49	-0,25	-0,17
Івано-Франківська	1,50	0,21	0,33	-0,50	-0,08	-0,47
Київська	-0,59	-0,11	-0,22	-0,37	-0,35	-0,48
Кіровоградська	0,31	1,88	-0,12	-0,29	-0,54	0,33
Луганська	-0,13	0,74	-0,52	-0,62	-0,50	-0,40
Львівська	0,26	-0,02	-0,29	-0,45	-0,50	-0,36
Миколаївська	-0,80	1,00	-0,14	0,04	1,22	2,72
Одеська	-0,71	-0,79	-0,35	-0,36	-0,21	-0,29
Полтавська	0,47	-0,57	-0,12	-0,45	-0,45	-0,09
Рівненська	-0,48	-0,52	-0,35	-0,51	-0,58	-0,45
Сумська	-0,84	3,80	4,90	3,28	-0,09	-0,27
Тернопільська	0,14	-0,23	-0,04	-0,59	-0,54	-0,13
Харківська	0,02	0,61	-0,24	3,12	-0,33	-0,08
Херсонська	-0,29	-0,02	0,52	-0,32	-0,33	-0,46
Хмельницька	-0,66	-0,81	-0,49	-0,37	4,38	-0,54
Черкаська	-0,71	-0,76	-0,20	-0,23	-0,40	-0,47
Чернівецька	0,26	0,83	0,29	-0,52	-0,52	-0,51
Чернігівська	0,80	-0,67	-0,32	-0,26	-0,25	-0,17
м. Київ	-0,63	-0,28	0,06	0,40	-0,06	-0,23
м. Севастополь	2,95	-0,66	-0,60	-0,72	-0,69	-0,53

Після застосування шкали Харрінгтона та усіх досліджуваних показників, приведених до безмірного вигляду (стандартизації) розрахуємо величину частинних функцій, використовуючи рівняння $d_i = \exp(-\exp(-y_i))$. Визначення часткових функцій d_{r_i} наведено в табл. 2.11 [40, с. 105].

Таблиця 2.11

Розрахунок часткових функцій за регіонами

Регіони України	Часткова функція $d_i = \exp(-\exp(-y_i))$					
	d_{r1}	d_{r2}	d_{r3}	d_{r4}	d_{r5}	d_{r6}
1	2	3	4	5	6	7
АР Крим	0,12	0,21	0,28	0,46	0,28	0,40

Продовження таблиці 2.11

1	2	3	4	5	6	7
Вінницька	0,63	0,12	0,25	0,33	0,31	0,19
Волинська	0,63	0,17	0,23	0,16	0,63	0,44
Дніпропетровська	0,12	0,19	0,29	0,28	0,77	0,71
Донецька	0,14	0,21	0,31	0,33	0,53	0,54
Житомирська	0,23	0,15	0,18	0,22	0,18	0,19
Закарпатська	0,24	0,10	0,18	0,18	0,18	0,26
Запорізька	0,17	0,56	0,47	0,80	0,28	0,30
Івано-Франківська	0,80	0,45	0,49	0,19	0,34	0,20
Київська	0,16	0,33	0,29	0,24	0,24	0,20
Кіровоградська	0,48	0,86	0,32	0,26	0,18	0,49
Луганська	0,32	0,62	0,19	0,16	0,19	0,23
Львівська	0,46	0,36	0,26	0,21	0,19	0,24
Миколаївська	0,11	0,69	0,32	0,38	0,74	0,79
Одеська	0,13	0,11	0,24	0,24	0,29	0,26
Полтавська	0,54	0,17	0,33	0,21	0,21	0,34
Рівненська	0,20	0,19	0,24	0,19	0,17	0,21
Сумська	0,10	0,98	0,99	0,96	0,33	0,27
Тернопільська	0,42	0,28	0,35	0,16	0,18	0,32
Харківська	0,37	0,58	0,28	0,96	0,25	0,34
Херсонська	0,26	0,36	0,55	0,25	0,25	0,20
Хмельницька	0,15	0,11	0,20	0,24	0,99	0,18
Черкаська	0,13	0,12	0,30	0,28	0,23	0,20
Чернівецька	0,46	0,65	0,47	0,19	0,19	0,19
Чернігівська	0,64	0,14	0,25	0,27	0,28	0,30
м. Київ	0,15	0,27	0,39	0,51	0,34	0,28
м. Севастополь	0,78	0,15	0,16	0,13	0,14	0,18

Утім, для розрахунку інтегрального показника інноваційної активності регіону D (табл. 2.12) здійснимо обчислення за допомогою формули:

$$D = \sqrt[r]{\prod_{i=1}^r d_{ri}}, \quad d_{ri} = \exp(-\exp(-y_{ri})), \quad (2.10)$$

де, r – число показників, які використовуються для оцінки інноваційної активності; d_{ri} – часткова функція, яка визначена за шкалою Харрінгтона; y_{ri} – показник інноваційної активності в стандартизованому вигляді [40, с. 105].

Таблиця 2.12

**Розподіл регіонів за комплексною оцінкою стану
малого інноваційного підприємництва**

Регіони України	Інтегрального показника інноваційної активності малих підприємств регіонів	
	<i>D</i>	Ранг
АР Крим	0,2664	10
Вінницька	0,2677	11
Волинська	0,3209	21
Дніпропетровська	0,3166	20
Донецька	0,3078	18
Житомирська	0,1892	2
Закарпатська	0,1837	1
Запорізька	0,3784	23
Івано-Франківська	0,3624	22
Київська	0,2366	8
Кіровоградська	0,3813	24
Луганська	0,2511	9
Львівська	0,2732	13
Миколаївська	0,4330	26
Одеська	0,1994	5
Полтавська	0,2743	14
Рівненська	0,1975	4
Сумська	0,4503	27
Тернопільська	0,2714	12
Харківська	0,4122	25
Херсонська	0,2958	16
Хмельницька	0,2243	7
Черкаська	0,1974	3
Чернівецька	0,3121	19
Чернігівська	0,2850	15
м. Київ	0,3046	17
м. Севастополь	0,2047	6

¹ Найменшому значенню інтегрального показника присвоювався ранг 1.

У відповідності до отриманих результатів, пропонуємо розділити регіони на чотири групи. Група 1 – це регіони-лідери, для яких інноваційна діяльність стає найважливішим, домінуючим фактором соціально-економічного розвитку, що розширює попит на продукцію підприємств регіону і стимулює підвищення конкурентоспроможності, збільшує доходи і зайнятість населення [34, с. 284; 39, с. 42]. Сюди можна віднести Миколаївську, Харківську, Запорізьку,

Кіровоградську та Івано-Франківську області. Для підприємств цих регіонів необхідні стратегії підтримки інноваційного розвитку малого підприємства, оскільки за всіма виділеними показниками спостерігаються найкращі результати, які потрібно і надалі підтримувати на цьому ж рівні. На нашу думку, доцільно застосовувати, хоч і не повною мірою, однак, стратегію «нарощування», тобто комплекс заходів підтримки інноваційного розвитку, спрямованих на забезпечення поступового нарощування на базі високих технологій випуску нової конкурентоспроможної продукції для реалізації у виробничій та соціальній сфері на основі використання власного науково-технічного і виробничо-технологічного потенціалу, а також із залученням закордонного досвіду [40, с. 105].

Групу 2 формують регіони – «переслідувачі»: м. Київ, Херсонська, Львівська, Чернігівська, Чернівецька, Полтавська та Донецька області. Для цих регіонів характерний великий інноваційний потенціал, який використовується не повною мірою [34, с. 285; 39, с. 44]. Слід зазначити, що для переходу у групу з високим рівнем, для підприємств даних регіонів необхідно звернути увагу на поліпшення таких показників інноваційного розвитку, як обсяг витрат на інноваційну діяльність [40, с. 105].

Групу 3 формують регіони промислово-аграрної спеціалізації, переважно середнього рівня соціально-економічного розвитку, із окремими високими параметрами науково-технічного розвитку (м. Севастополь, Луганська, Хмельницька, Одеська). Як наслідок, в даних регіонах спостерігається недостатня кількість малих підприємств, що впроваджували інноваційну продукцію, інноваційні процеси, організаційні інновації, маркетингові інновації, невисоким є й освоєння нових видів продукції [40, с. 105].

Група 4 включає регіони-аутсайди – Черкаська, Житомирська, Рівненська, Закарпатська області. Для цих депресивних регіонів, які за всіма показниками мають низький рівень інноваційного розвитку слід звернути увагу на збільшення кількості інноваційної продукції підприємств задля переходу до середнього рівня розвитку [40, с. 105].

Стратегічними цілями для регіонів із низьким рівнем інноваційного потенціалу є формування регіональної інноваційної системи та реструктуризація інноваційної діяльності регіону. Для регіонів із середнім рівнем інноваційного потенціалу стратегічною ціллю є нагромадження та розвиток інноваційного потенціалу. Регіони з високим рівнем інноваційного потенціалу повинні забезпечити досягнення таких стратегічних цілей, як нарощення інноваційного потенціалу та формування міжрегіонального інноваційного ринку. Саме системний стратегічний підхід у вирішенні проблем активізації науково-інноваційної діяльності буде сприяти ефективному соціально-економічному розвитку території [163, с. 9].

Вирішення питання створення сприятливого підприємницького середовища в регіонах належать до пріоритетних видів діяльності органів місцевого самоврядування, на що вказує тенденція до збільшення кількості регіонів, які фінансують регіональні програми за рахунок коштів місцевих бюджетів. Так, у 2013 р. в місцевих бюджетах 25 регіонів, у 2012 р. – 27 регіонів, у 2011 р. – у 26 регіонах країни було передбачено фінансування заходів з реалізації регіональних програм розвитку малих підприємницьких структур (рис. 2.13).

Аналізуючи стан фінансування заходів регіональних програм з місцевих бюджетів потрібно зазначити, що не всі області передбачили у своїх бюджетах кошти на підтримку малого підприємництва. Так у 2009 р. не профінансовано програмні заходи в Дніпропетровській області, в 2010 р. на реалізацію заходів програми підтримки малих підприємницьких структур у Вінницькій області не було виділено коштів, у 2011 р. – в Тернопільській обл., а у 2013 р. фінансування не здійснено у Дніпропетровській, Закарпатській, Київській та Тернопільській областях.

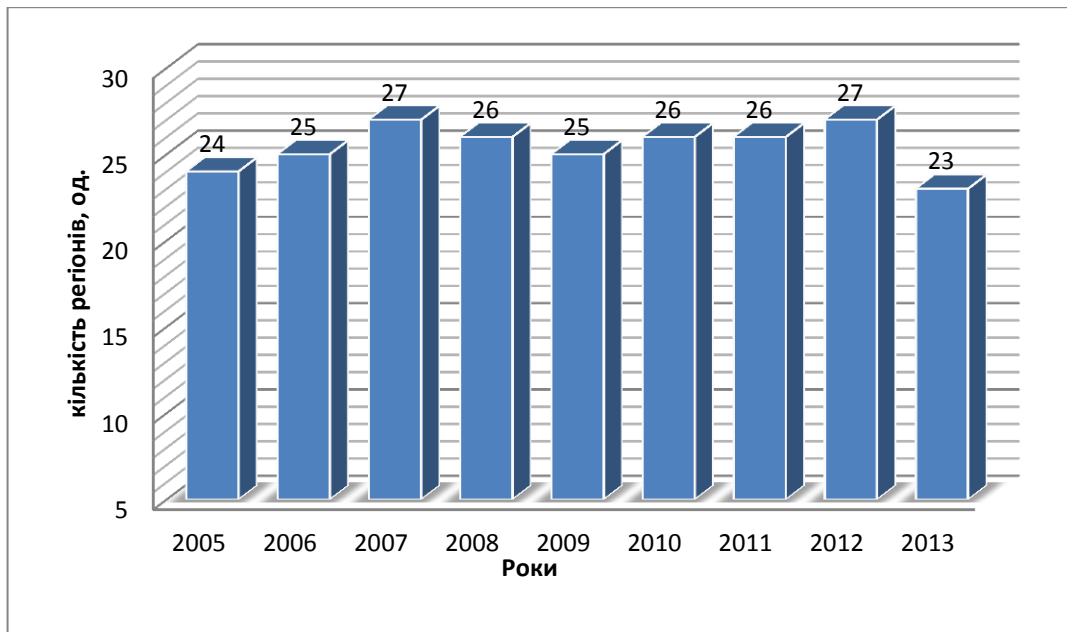


Рис. 2.13. Динаміка кількості регіонів, що фінансують регіональні програми з місцевих бюджетів у 2005-2013 рр.

Джерело: Побудовано автором на основі даних [139; 140].

Принагідно зазначимо, що до 2009 року мала місце певна позитивна тенденція у збільшенні обсягів фінансування регіональних програм. Відтак, загальна сума видатків обласних бюджетів, витрачених на виконання заходів регіональних програм за час їх реалізації, значно зросла: з 59,02 млн грн у 2005 р. до 71,84 млн грн передбачених у 2009 р. Однак економічна криза негативно позначилася на обсягах фінансування регіональних програм підтримки малих підприємств, внаслідок чого у 2011–2012 рр. сукупні планові видатки місцевих бюджетів на реалізацію програмних заходів в усіх регіонах становили 69,84 млн грн проти 71,84 млн грн у 2009 р. У 2013 р. на реалізацію програмних заходів регіональних програм підтримки малого підприємництва в бюджетах АР Крим, областей, міст Києва та Севастополя було затверджено 53,6 млн грн, що складає 32,3% від запланованого обсягу. Зазначений обсяг на 42,7 % є більшим в порівнянні з 2012 р., у якому він становив 30,7 млн грн. Фактичний рівень фінансування цільовим спрямуванням на підтримку малого підприємництва сягав 21,7 млн грн, що на 22,1 % більше у порівнянні з 2012 р., в якому загальний обсяг використання коштів становив 14,81 млн грн (рис. 2.14) [139].

Як показує аналіз стану фінансового забезпечення реалізації регіональних програм розвитку малого підприємництва, на регіональному рівні загальне фінансування зазначених програм до 2007 р. простежувалося в межах планових показників, однак з 2008 р. відбувалося поступове зменшення обсягів фінансування і протягом 2011–2012 рр. здійснювалося на рівні 33,47%.

Необхідно відмітити, що протягом 2013 р. зберігалася значна диспропорція в обсягах фактичного фінансування заходів регіональних програм розвитку малого підприємництва (табл. 2.13). Разом з цим, мала місце регіональна нерівномірність у бюджетному фінансуванні програм підтримки малого підприємництва, що спричинило значні диспропорції в обсягах коштів щодо кількості малих інноваційних підприємств, а це негативно позначається на ефективності виконання програм та вирішенні проблем функціонування малих інноваційних підприємств, а відтак, і на соціально-економічному розвитку регіонів.

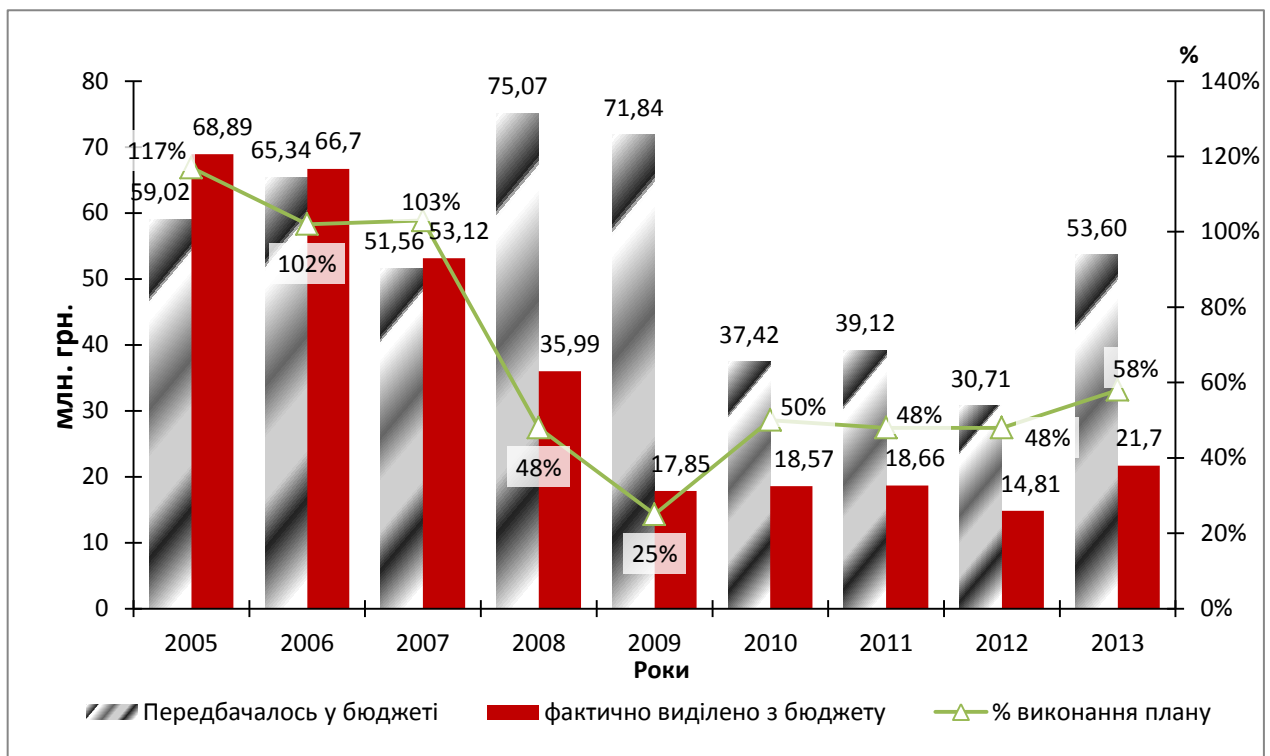


Рис. 2.14. Фінансування регіональних програм підтримки малих підприємств з місцевих бюджетів України у 2005-2013 рр.

Джерело: Побудовано автором на основі даних [139].

З наведених даних у таблиці 2.13 можна відзначити, що найбільші обсяги фінансування на виконання регіональних та місцевих програм розвитку малого підприємництва були затверджені в обласних бюджетах у: м. Київ – 30,0 млн. грн., АР Крим – 4,45 млн. грн., Одеській обл. – 3,85 млн. грн., Чернігівській обл. – 2,45 млн. грн., Сумській обл. – 2,3 млн. грн., Кіровоградській та Івано-Франківській обл. – по 1,5 млн. грн.

Таблиця 2.13

Фінансування заходів регіональних програм розвитку малого підприємництва у 2006-2013 рр.

Регіони України	Роки						
	2006	2007	2008	2009	2010	2012	2013
	Кошти на виконання регіональних програм з обласних бюджетів, тис. грн.						
АР Крим	2044,1	1458,4	1100,8	669,3	425,1	2260,0	4448,1
Вінницька	800,0	1040,0	947,0	755,0	0,0	1136,3	500,0
Волинська	492,6	560,0	670,0	755,8	618,2	271,6	195,0
Дніпропетровська	430,0	670,3	100,0	0,0	650,0	1741,9	843,6
Донецька	199,7	396,3	829,6	824,1	1016,2	1774,0	84,4
Житомирська	165,0	200,0	172,3	12,9	400,0	500,0	500,0
Закарпатська	7,0	115,1	134,6	415,5	112,4	587,5	246,0
Запорізька	2400,0	130,4	190,0	125,0	317,6	700,0	375,0
Івано-Франківська	800,0	650,0	1051,8	1300,0	1500,0	1500,0	1500,0
Київська	0,0	39,5	100,0	0,0	0,0	1800,0	0,0
Кіровоградська	639,5	450,0	360,0	300,0	671,4	761,2	1577,0
Луганська	378,6	290,4	1222,7	1025,6	5836,7	2346,2	0,0
Львівська	280,0	345,9	533,1	206,5	269,9	500,0	500,0
Миколаївська	206,6	414,8	450,0	330,0	465,4	461,8	420,0
Одеська	1543,1	354,2	1144,9	157,9	145,2	1851,0	3850,0
Полтавська	194,0	250,0	1000,0	200,0	200,0	2000,0	0,0
Рівненська	134,3	252,9	527,0	237,3	145,0	235,6	160,0
Сумська	100,0	268,9	570,6	809,8	172,4	240,0	2320,0
Тернопільська	150,0	148,5	250,0	160,0	160,0	200,0	0,0
Харківська	50,0	300,0	300,0	223,2	172,8	2302,7	963,9
Херсонська	199,9	247,5	196,9	200,0	0,0	2736,5	150,0
Хмельницька	1776,8	927,4	1226,9	520,0	1570,0	717,4	1363,7
Черкаська	300,0	200,0	500,0	1000,0	500,0	500,0	800,0
Чернівецька	100,0	189,2	183,8	197,0	270,5	200,0	200,0
Чернігівська	150,0	385,0	261,8	388,9	198,5	800,0	2450,0
м. Київ	45498,6	37251,4	21918,8	9000,0	12424,3	2000,0	30000,0
м. Севастополь	0,0	100,0	0,0	25,0	50,0	485,0	115,0
Всього	59039,8	47636,1	35942,6	19839,2	28291,5	30708,7	53561,7

Джерело: Складено автором на основі даних [139].

Найменші обсяги фінансування регіональних та місцевих програм розвитку малого підприємництва було затверджено у Дніпропетровській області – 84,4 тис. грн., м. Севастополь – 115,0 тис. грн., Херсонській області – 150,0 тис. грн. та Рівненській області – 160,0 тис. грн.

У деяких областях на фінансування регіональних та місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва протягом 2013 р. так і не були затверджені відповідні обсяги на реалізацію передбачених заходів (Київська, Луганська, Полтавська, Тернопільська).

Таким чином, аналізуючи стан фінансового забезпечення програмних заходів, можна зазначити, що у 2013 р. всі регіони фінансували програми розвитку малого підприємництва з місцевих бюджетів, проте загальні обсяги фінансування є не значними.

Значні диференціації в регіональному розрізі щодо фінансового забезпечення програм та відповідно диспропорції в територіальному розвитку малих підприємницьких структур свідчать про необхідність збільшення в місцевих бюджетах видатків для тих регіонів, де впродовж низки років фактично виділяються незначні суми на реалізацію програмних заходів. З метою вирішення цієї проблеми необхідно на центральному рівні нормативно визначити рекомендовані обсяги видатків місцевих бюджетів на реалізацію регіональних програм розвитку малого підприємництва в розмірі, наприклад, не менше 0,5% річних доходів відповідних бюджетів.

З проведеного аналізу можна зазначити, що на регіональних рівнях здійснюється діяльність щодо пошуку шляхів поєднання коштів державного та місцевих бюджетів для сприяння розвитку та забезпечення фінансової підтримки малих підприємств. Однак варто зазначити, що ефективність акумуляції та використання бюджетних коштів знижуються через не відпрацьованість окремих механізмів розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів.

Варто зазначити, що основними напрямками використання коштів регіональних програм з підтримки малих підприємств є: фінансування бізнес-

проектів на поворотній основі, пільгове кредитування; створення нових об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва та поповнення статутного та оборотного фондів вже існуючих об'єктів; навчально-методичну роботу; виставкові заходи, видання інформаційних бюлетенів, проспектів, довідників, навчання та перепідготовку незайнятого населення з орієнтацією на зайняття підприємницькою діяльністю тощо (рис. 2.15).

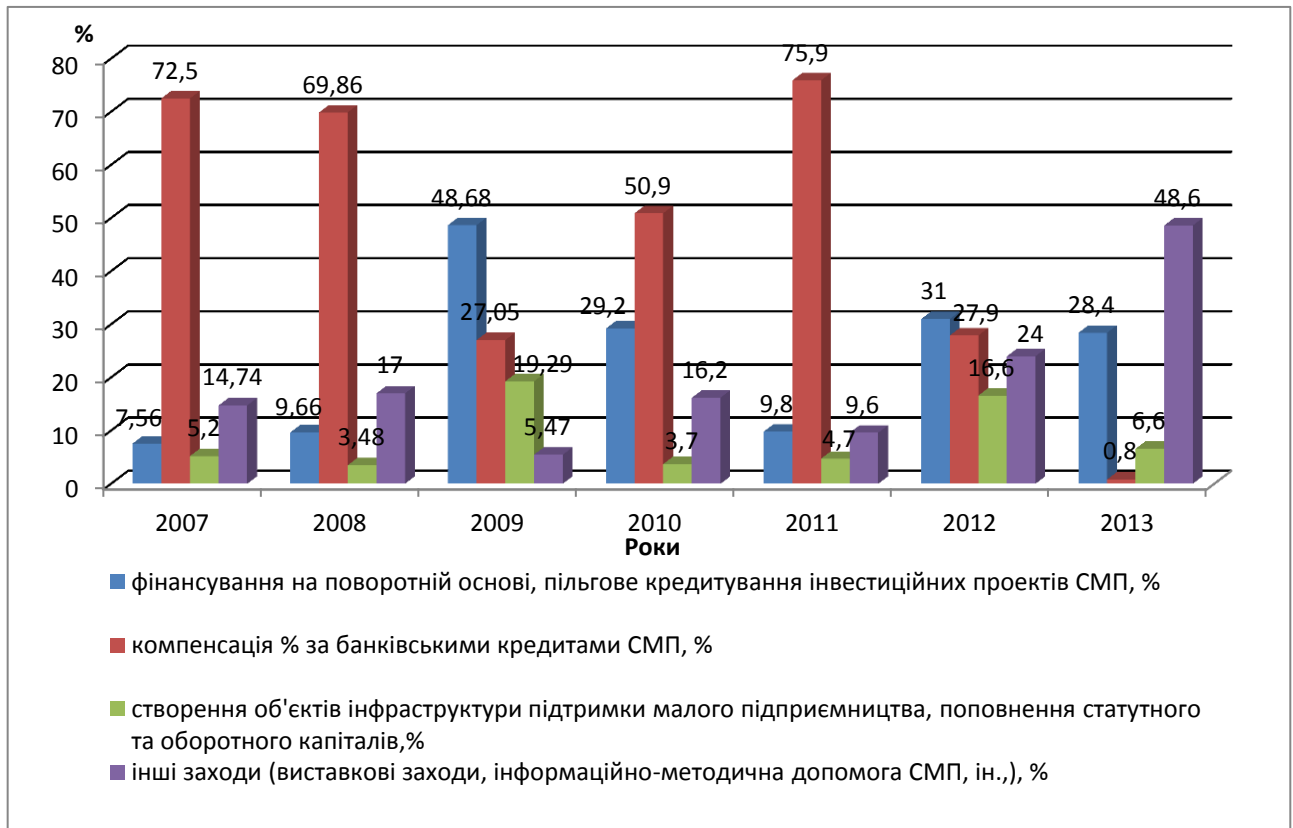


Рис. 2.15. Структура фінансування заходів регіональних та місцевих програми розвитку малого підприємництва протягом 2007-2013 рр.

Джерело: Побудовано автором на основі даних [139].

У цілому можна зазначити, що провідне місце займає фінансування бізнес-проектів на поворотній основі, пільгове кредитування – 28,4%. На навчально-методичну роботу направлено 3,2% коштів від загального затвердженого обсягу, виставкові заходи, видання інформаційних бюлетенів, проспектів, довідників – 12,4%, створення нових об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва та поповнення статутного та оборотного фондів вже існуючих об'єктів – 6,6%, компенсацію відсотків за банківськими кредитами – 0,8%, інші заходи – 48,6%.

Зазначимо, що найбільші обсяги банківського кредитування суб'єктів малого підприємництва показали Одеська та Донецька області. Загальна сума кредитів, наданих банківськими установами Одеської області у 2013 р. підприємствам малого бізнесу становить 9,8 млрд. грн, Донецької області – 4,2 млрд. грн [139].

Варто наголосити, що Львівщина посідає друге місце за інвестиційною привабливістю. Станом на 01.07.2013 р. загальна сума прямих іноземних інвестицій в область становила 1667,5 млн дол. США.

В Івано-Франківській області впродовж 2013 р. Регіональним фондом підтримки підприємництва по Івано-Франківській області профінансовано 9 інвестиційних проектів суб'єктів малого підприємництва на суму 1025,1 тис. грн.

Варто зазначити, що у 2013 р. покращилася ситуація із спрямуванням коштів на створення об'єктів інфраструктури підтримки малих підприємницьких структур, поповнення їх статутного та оборотного капіталів – 19,3%, проти 16,6% – у 2012 р. У порівнянні з програмою 2012 р. – обсяги фінансування регіональних програм на створення нових та забезпечення функціонування вже наявних об'єктів інфраструктури підтримки малих інноваційних підприємств зросли на 12,3%, однак є значно нижчими, ніж у докризовий період.

Досліджуючи інфраструктуру підтримки малого підприємництва для надання фінансової, матеріально-технічної, інформаційної, консультативної, науково-технологічної, маркетингової, кадрової та освітньої підтримки суб'єктам малого підприємництва, потрібно підкреслити, що у 2013 р. в регіонах України діють 480 бізнес-центри, 79 бізнес-інкубаторів, 50 технопарків, 4148 небанківські фінансово-кредитні установи, 538 лізингових центрів, 226 фонди підтримки підприємництва (з яких 23 створені за участю Українського фонду підтримки підприємництва), 3034 інвестиційних та інноваційних фондів і компаній, а також 4238 інформаційно-консультативні установи [139].

Відзначимо, що з початку 2012 р. в Україні було відкрито три бізнес-інкубатори: EastLabs – новий напрямок інвестування відомого українського мільярдера і мецената Віктора Пінчука, Harry Farm, в яку інвестувала команда приватних інвесторів та WannaBiz в Одесі – анонсували створення студентського бізнес-інкубатора та на базі Харківського національного університету радіоелектроніки [138].

Також у місті Києві у 2013 р. відкрито Київський інноваційний інкубатор «iHub», розташований на території Торговельно-промислової палати та розрахований на 65 місць (20 стартап-команд). Цільовою аудиторією бізнес-інкубатора є старшокласники, студенти і приватні підприємці, які створюють проекти у сфері інформаційних технологій. На сьогодні свої проекти розвивають 18 стартап-команд, автори ще 20 проектів стали віртуальними резидентами інкубатору. «iHub» організовує зустрічі для стартапів з менторами-експертами та інвесторами (більше 16000 інвесторів, 5000 менторів та партнерів із 40 країн світу) з міжнародної мережі Сід Форум (Міжнародний благодійний фонд).

Консультативну та фінансову допомогу малому підприємництву у Львівській області надають 16 бізнес-центрів. Також, у Львові створено об'єднаний бізнес-сервіс-центр компанії «Нестле», який є третім у світі внутрішнім бізнес-сервіс-центром у складі міжнародного підрозділу «Бізнес Сервіс Nestle». Центр здійснює низку фінансових операцій, а також обслуговує бізнес компанії більш ніж в 20 сусідніх країнах [139].

В Івано-Франківській області створено асоціацію «Галицький інноваційний Кластер», як інноваційний інструмент, що представляє групу локалізованих взаємозалежних компаній, постачальників устаткування, комплектуючих, спеціалізованих послуг, науково-дослідних інститутів, вузів та інших організацій, які взаємодоповнюють і посилюють конкурентні переваги один одного.

На Тернопільщині діє науковий парк «Інноваційно-інвестиційний кластер Тернопілля». Науковий парк сприяє розвитку науково-технічної та інноваційної

діяльності підприємств Тернопільського регіону, ефективному та раціональному використанню наявного наукового потенціалу, розвитку матеріально-технічної бази вищої школи, комерціалізації результатів наукових досліджень і їх впровадження на вітчизняному та закордонному ринках.

З метою налагодження ефективної взаємодії органів виконавчої влади з інститутами громадського суспільства, у регіонах налічується 2149 громадських об'єднань підприємців [139].

Необхідність формування сприятливих умов для подальшого розвитку об'єктів інфраструктури зумовлена ресурсною підтримкою суб'єктів малого підприємництва шляхом надання їм вільних приміщень та виробничих площ, обладнання та іншого майна комунальної власності на умовах пільгової оренди та продажу у власність, виділення земельних ділянок для здійснення підприємницької діяльності.

У цьому напрямку, за результатами проведеного аналізу у 2009–2013 рр., зазначимо, що органи виконавчої влади на місцях, здійснювали моніторинг кількості та площ вільних приміщень виробничого та невиробничого призначення, що пропонувалися для викупу або передачі в оренду суб'єктам підприємництва для здійснення ними підприємницької діяльності, зазначена інформація розміщувалася в інформаційних бюлетенях та регіональних засобах масової інформації.

Варто відзначити, що протягом 2013 р. місцевими органами виконавчої влади надавалася матеріально-технічна допомога суб'єктам малого підприємництва. Малим суб'єктам господарювання забезпечувалися вільними нежитловими приміщеннями, устаткуванням, сільськогосподарською технікою, запчастинами, паливно-мастильними і посівними матеріалами.

Найкращі показники за обсягами розміщених серед суб'єктів малого бізнесу державних (регіональних) замовлень показали: м. Київ, АР Крим, Вінницька, Хмельницька, Сумська, Волинська, Закарпатська області.

Як зазначалось, у розділі 1, успішний розвиток малого підприємництва є одним із основних інструментів у вирішенні проблем зайнятості населення та

створення нових робочих місць. Діяльність у цьому напрямі ґрунтується як на співпраці з діючими суб'єктами підприємницької діяльності, так і орієнтації незайнятого населення на самозайнятість та започаткування власної справи. З цією метою створюються та успішно функціонують у регіонах мережі закладів, які займаються працевлаштуванням та підтримкою підприємницьких ініціатив, а також приділяється постійна увага питанням підвищення кваліфікації кадрів у сфері малого підприємництва та навчання незайнятого населення основам підприємницької діяльності.

Постійна увага місцевих органів виконавчої влади приділяється питанням підвищення кваліфікації кадрів у сфері малого підприємництва та навчання незайнятого населення регіону основам підприємницької діяльності, зокрема, реалізації державної Програми перепідготовки управлінських кадрів для сфери підприємництва «Українська ініціатива», яка передбачає отримання безкоштовної другої вищої економічної освіти топ-менеджерами суб'єктів господарювання.

Зазначимо, що у Львівській області продовжує діяти україно-польський проект «Ініціативна молодь – Регіональна система підготовки тренерів у сфері підприємництва в українській системі освіти». Проект реалізується Фондом Розвитку Місцевої Демократії, Малопольським Інститутом місцевого самоврядування і адміністрації, м. Краків, та Львівською обласною громадською організацією «Західноукраїнський регіональний навчальний центр». Метою проекту є розробка української моделі навчання підприємництва в школах I-III ступеню Західної України, що дозволить підвищити активність молоді у започаткуванні економічної діяльності та призведе до розвитку приватного сектору, зменшення рівня бідності, а також підвищення темпу зростання робочих місць у секторі мікро- та малих підприємств [139].

Як бачимо, інноваційний розвиток малого підприємництва в регіонах є особливо актуальним питанням, адекватне вирішення якого є запорукою економічного зростання України. Однак, проблеми в управлінні інноваційною

діяльністю гальмують інноваційні перетворення в регіонах України. Заходи програм виконані не в повному обсязі через недостатність фінансового забезпечення та недосконалість законодавчої бази з питань розвитку підприємництва. Реалізація економічного потенціалу малих підприємницьких структур потребує подальшої дерегуляції підприємницького середовища, а також розширення можливостей доступу малих підприємців до фінансових ресурсів.

2.3. Вплив фінансово-кредитних інструментів на інноваційний розвиток малого підприємництва в Україні

Обмеженість засобів державної та регіональної підтримки малого підприємництва підвищує роль таких альтернативних інструментів фінансово-кредитного розвитку вітчизняних малих підприємницьких структур як банківське кредитування, лізинг, факторинг, франчайзинг і венчурне фінансування.

Використання банківського кредиту є класичною технологією запозичення необхідних фінансових ресурсів для розвитку малих підприємств та здійснення інноваційної діяльності. Однак, банківські установи не завжди охоче взаємодіють з підприємствами малого бізнесу, в тому числі інноваційно активними. Така ситуація пов'язана із відсутністю достатньо ліквідної застави, надто малим розміром позики і незначними прибутками в абсолютному вираженні порівняно з кредитуванням крупних позичальників. Поряд з тим, ставки кредитних ресурсів, що діють на ринках для малих підприємств є занадто високими і роблять їх менш доступними для цього сектора економіки.

У 2012 р. при послабленні монетарної політики НБУ мало місце наростання хвилі пожвавлення банківського кредитування, при цьому посилений інтерес до кредитування проявили не лише великі універсальні банки, а й менші, що дало їм можливість диверсифікувати кредитний портфель

та підвищити рівень прибутковості. До низки причин, які посилили інтерес до кредитування суб'єктів малого підприємництва, вважаємо за доцільне зарахувати короткотерміновість кредитування (оскільки більша частина залучених депозитів характеризуються коротко терміновістю, в наслідок чого банки втрачають можливість використовувати «довгі» гроші), а також розширення клієнтської бази та пропозиції банківських послуг.

Відповідно до опитування банків, яке проводив Центр соціально-економічних досліджень – «CASE Україна» обсяг портфеля кредитів малому підприємству в 2012 р. у більшості банків був більш як на 30 % нижчий, ніж у передкризовому 2008 р. [139; 145; 161]. Утім у 2013 р. обсяг кредитного портфеля збільшився на 12,02 млрд. грн. (або 1,89%) до 647,27 млрд. грн. станом на 2012 р. (рис. 2.16).

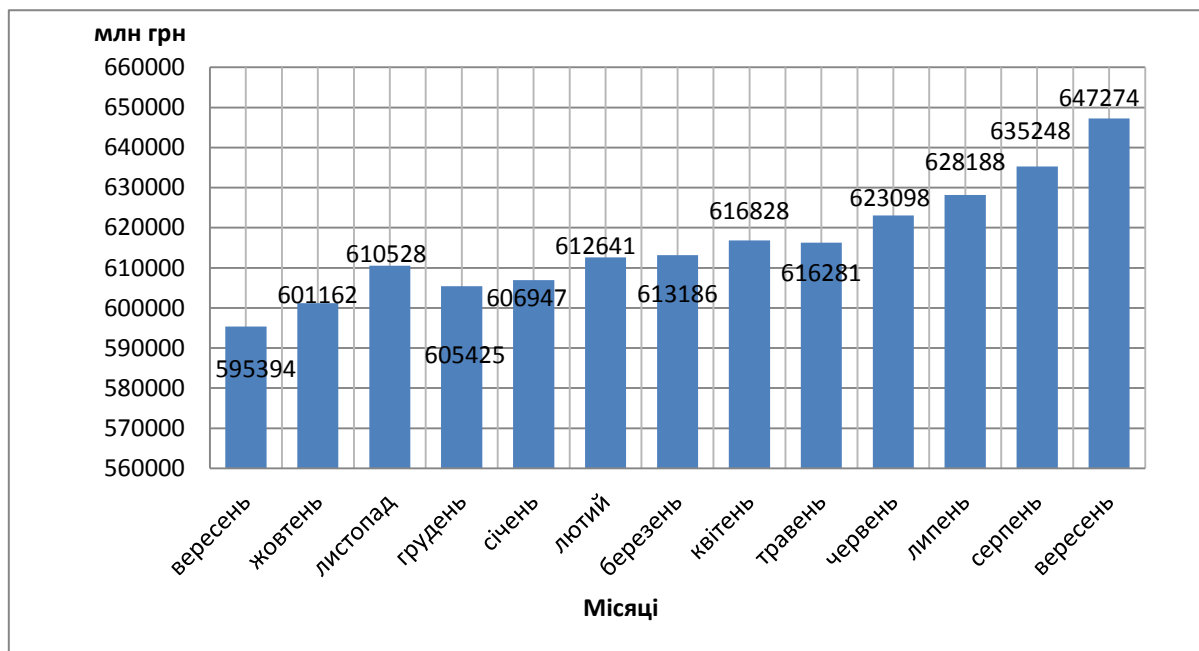


Рис. 2.16. Динаміка портфеля кредитів наданих банками малим підприємницьким структурам у вересні 2012 р. – вересні 2013 р.

Джерело: Побудовано автором на основі даних [139; 145; 161].

Варто наголосити, що нині банки кредитують малі підприємницькі структури за такими напрямками, як мікrokредити, надання кредитів на купівлю

комерційних автомобілів, комерційної нерухомості, обладнання та на поповнення оборотних засобів (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

Динаміка банків, які здійснювали кредитування малого бізнесу за напрямами та розміри середніх ефективних ставок у 2010-2013 рр.

Вид валюти	2010		2011		2012		2013	
	кількість банків	середня ефективна ставка	кількість банків	середня ефективна ставка	кількість банків	середня ефективна ставка	кількість банків	середня ефективна ставка
На купівлю комерційних автомобілів у:								
- грн.	5	21,0%	13	21,1%	14	19,9%	15	17,28%
- іноземній валюті	3	13,7%	7	13,0%	7	14,4%	10	12,66%
На купівлю комерційної нерухомості у:								
- грн.	4	20,0%	9	23,0%	6	24,7%	10	21,73%
- іноземній валюті	3	13,5%	5	14,2%	4	14,5%	8	12,77%
На купівлю комерційного обладнання у:								
- грн.	4	21,5%	12	24,0%	11	24,2%	13	22,4%
- іноземній валюті	3	13,8%	7	13,9%	8	14,1%	10	12,34%
Мікrokредити у:								
- грн.	9	20,0%	9	23,8%	11	29,2%	12	22,95%
- іноземній валюті	7	12,8%	7	12,2%	6	13,1%	9	13,02%
Кредити на поповнення оборотних засобів у:								
- грн.	13	22,5%	16	24,3%	18	26,9%	20	22,52%
- іноземній валюті	8	16,7%	18	14,7%	15	14,5%	17	12,99%

Джерело: Складено автором на основі даних [161].

Аналізуючи подані дані в табл. 2.14, зазначимо, що в цілому з 2010 р. простежується позитивна тенденція зростання чисельності банків, які кредитують малий бізнес як у національній, так і в іноземній валюті, при цьому має місце зростання середніх ефективних ставок. Зокрема, найбільшими темпами у 2010–2013 рр. зросло кредитування бізнесу на купівлю комерційних автомобілів: з 5 банків у 2010 р. до 15 – у 2013 р. – у національній валюті, а в іноземній – з 3 до 10 банків. Цінова політика у 2010-2011 рр. характеризувалася зростанням ставок як у гривнях (21,0 – 21,1%), так і в іноземній валюті, при

рівні ставок 13,7% – 14,4%. Утім у 2013 р. розміри ставок у національній валюті знизились до 17,28%, а в іноземній – 12,66%.

Банківські кредити на купівлю комерційної нерухомості у 2010 р. у національній валюті надавало 4 банки, а у 2013 р. – 10. Щодо іноземної валюти, то в аналогічному періоді таке кредитування здійснювало 3 банки та 8 банків – у 2013 р.. Зазнала змін і середня ефективна ставка в гривні: на кінець 2013 р. вона становила 21,73%, що на 3% та на 1,27% менше, ніж у 2011–2012 рр. відповідно. Ефективні процентні ставки в євро і доларах США за 2013 р. знизились на 1,27% та на 2,97% до рівня 14,5% річних у порівнянні з 2011–2012 рр. відповідно.

Кредити на придбання обладнання у національній валюті у 2010 р. надавало 4 банки під 21,5%, а у 2013 р. – 13 банків під 22,4% річних. Кредити на поповнення оборотних засобів у національній валюті у 2010 р. надавало 13 банків, а у 2013 р. – 20 під 22,5%. В іноземній валюті ці послуги здійснювало 8 банків у 2010 р. та 17 – у 2013 р. під 16,7% та 13% річних відповідно.

На ринку мікрокредитування малого підприємництва чисельність банків у 2010–2013 рр. зросла з 9 до 12 – у національній валюті, та з 7 до 9 – у іноземній. При цьому рівень ставок наприкінці 2012 р. показав приріст виключно в гривні: на 9,2% до 29,2% річних порівняно з 2010 р., тоді як за 2010–2012 рік приріст становив 5,4%. Зокрема, у 2013 р. ставка знизилася до 6,25% і становила 22,95%. Щодо позик у доларах США і євро, то ставки у 2011 р. зменшилися з 12,8% до 12,2%, а у 2012 р. зросли на 0,9%. Утім у 2013 р. знову спостерігаємо зниження на 0,08%.

Що стосується структурних характеристик кредитування малого підприємництва станом на 2013 р. то 64,4% позик малим підприємницьким структурам доводилося на національну валюту, 30,7% - на долар США, 4,3% - на євро, тоді як частка кредитів в російських рублях та інших валютах не перевищувала 1% від кредитного портфеля банків підприємствам (0,6% і 0,1% відповідно) (рис. 2.17).

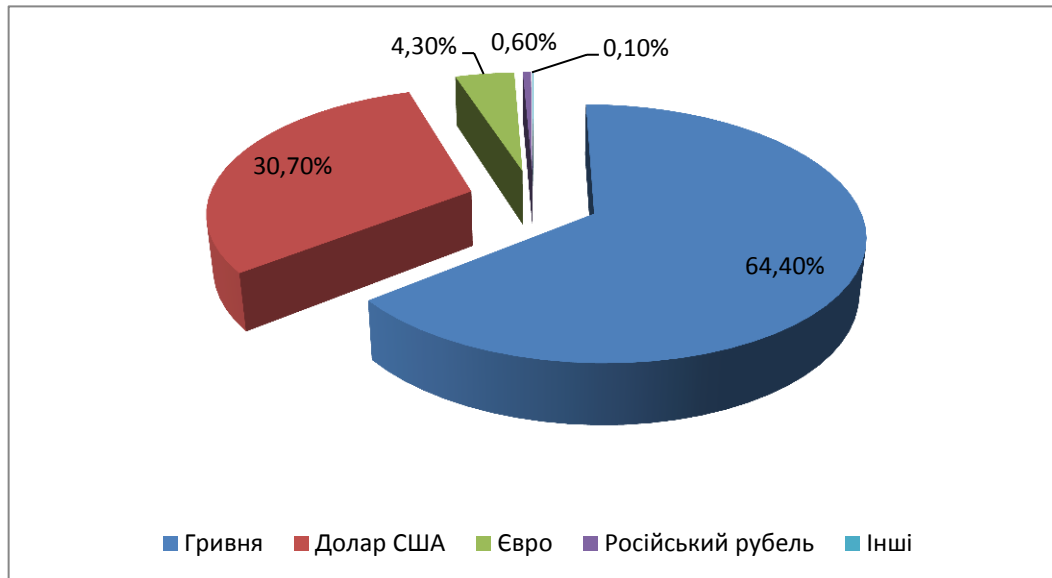


Рис. 2.17. Розподіл частки кредитів наданих малим підприємницьким структурам в розрізі валюти кредитування станом на 2013 р.

Джерело: Складено автором на основі даних [161].

Найбільша частка позик малим підприємницьким структурам станом на 2013 р. була видана на період до 1 року – 50,1% від розміру кредитного портфеля банків України, трохи менше (38%) – на строк від 1 до 5 років, і тільки 11,8% – на період від 5 років.

Зазначимо, що за аналізований період часу значно знизилася частка кредитів на інвестиційні цілі щодо кредитів на поповнення оборотного капіталу. Сьогодні найбільш цікавими для банків є сфера послуг, торгівля та легка промисловість, перспективними вважаються державні компанії, нафтогазовий сектор та електроенергетика. Своєю чергою, банки обмежують кредитування будівельної галузі та інноваційних проектів у будівництві. Найгірша ситуація склалася в сільськогосподарському секторі, адже кредитування здійснюють лише три-п'ять банків [161].

Загалом, банківські установи мають право здійснювати кредитування малого підприємництва за рахунок власних коштів або за рахунок відкритих кредитних ліній міжнародних організацій, реалізуючи спеціальні програми кредитування малого бізнесу в Україні. Результатом спільних зусиль Європейського Банку Реконструкції та Розвитку та Німецько-Українського

Фонду було створено програму мікрокредитування в Україні (ПМКУ), метою якої є підтримка, розвитку мікро- та малих підприємств шляхом створення для них сприятливих умов доступності до банківських кредитів [36, с. 93; 47, с. 92].

Підтримка програми проходить за рахунок Агенства США з міжнародного розвитку – USAID, Європейського Співтовариства – EU та Європейського Банку Реконструкції та Розвитку [147]. Сьогодні Програма працює майже в усіх регіонах України. За весь час свого існування Програмою видано більше ніж 600 тисяч кредитів на суму близько 4,6 млрд. дол. США (рис. 2.18). Щомісяця банки-партнери ПМКУ видають 14000 кредитів на суму понад 160 млн дол. США. Основна частина кредитів у поточному портфелі - це «експрес» кредити (приблизно 60 %). Частка «мікро» кредитів становить 30 %, «малих» і «агро» кредитів - по 5 %. У рамках ПМКУ фінансуються підприємства, що працюють у сфері торгівлі (76 %), виробництва (6 %), надання послуг (15 %) і сільського господарства (3 %). Середній розмір поточного кредиту одному клієнтові дорівнює 7800 дол. США, які є яскравим підтвердженням того, що банки-партнери послідовно підходять до обслуговування цієї цільової групи [36, с. 94; 45, с. 92].



Рис. 2.18. Кредити видані банками-партнерами з початку існування Програми

Джерело: Складено автором на основі даних [145].

До числа обраних банківських установ, що беруть участь у Програмі мікрокредитування, входять «Приватбанк», ПАТ «РайффайзенБанк-Аваль»,

«Укргазпромбанк», КБ «Надра», «Кредитпромбанк», та «ПроКреди Банк», які контролюють до 60% ринку [146; 147]. Всього в Україні вже працюють 323 відділи мікрокредитування, 62 з яких доводяться на малі міста і сільську місцевість.

Надати мікрокредит готові не тільки банківські установи. Останнім часом послуги з фінансування малого підприємництва стали пропонувати кредитні спілки. У такого виду кредитування після набрання чинності Закону України «Про кредитні спілки» [73] – є низка переваг. По-перше, кредитна спілка на відміну від банку є структурою досить відкритою, й працює на громадських засадах. Кожен з членів спілки має цілком законні підстави контролювати діяльність об'єднання. По-друге, є нагода напрацювати позитивну кредитну історію поза банком. По-третє, якщо статут кредитних спілок ліберальний, позичку можна отримати навіть без застави.

Зазначимо, що за підсумком 2013 р. кількість членів кредитних спілок зменшилась на 10,5% (115 тис. осіб) та становила 980,9 тис. осіб, з яких 233,6 тис. осіб, або 23,8% – члени кредитних спілок, які мають діючі кредитні договори, та 40,3 тис. осіб (4,1%) – члени спілок, які мають внески (вклади) на депозитних рахунках [143].

Протягом 2013 р. обсяг внесків на депозитних рахунках збільшився до 42,6 млн грн (3,3%); кредити, надані членам кредитних спілок, збільшились на 1,54% (39,8 млн грн). У цілому, загальна сума заборгованості 233,6 тис. членів кредитних спілок, які мали діючі станом на 2013 р. кредитні договори, становила 2349, 1 млн грн [143]. Розмір активів інших кредитних установ станом на 2013 р. становив 8137,8 млн грн, у порівнянні з минулим роком він зріс на 3698,8 млн грн. або на 83,3%. Власний капітал інших кредитних установ протягом 2013 р. збільшився на 32,6% (2434,4 млн грн). Обсяг кредитів, виданих іншими кредитними установами становив 3981,7 млн грн і зріс протяг 2013 р. в порівнянні з 2012 р. у 2,1 раз (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

Динаміка показників інших кредитних установ станом на 2007-2013 рр.,

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Кількість зареєстрованих кредитних установ (на кінець періоду) шт.	7	20	32	42	49	62	70
Загальні активи (млн грн)	1 138,9	3 253,5	3 092,1	2 498,9	3 903,6	4 439,0	4 554,4
Капітал (млн грн)	25,15	168,7	719,4	843,5	1 441,7	1 835,6	2 272,9
Обсяг виданих кредитів на звітну дату (млн грн)	1 151,5	2 901,0	1 805,4	1 408,4	2 064,9	1 888,0	1 839,9

Джерело: Складено автором на основі даних [143; 144; 155].

Аналізуючи подані дані в табл. 2.15 можна відзначити, що інші кредитні установи поступово і впевнено займають своє місце на ринку фінансових послуг. Динаміка основних показників діяльності свідчить про їх розвиток та попит на фінансові послуги, які надають зазначені установи.

Вирішити проблему інноваційного розвитку малого підприємництва можна за допомогою універсального інструменту фінансування обігових коштів – факторингу. Протягом останнього року спостерігається тенденція до збільшення обсягів надання факторингових операцій саме фінансовими компаніями. На нашу думку, це зумовлено тим, що на відміну від фінансових компаній, банки мають формувати під операції факторингу резерви, що знижують привабливість цього інструменту для них. Також банки втратили велику кількість коштів в період фінансової кризи через масові невиплати за факторингом, який, на відміну від кредитування, є беззаставною послугою.

Станом на 2013 р. 163 компанії України мали право на надання факторингових послуг, що на 17 установ більше, ніж станом на 2012 р. Протягом 2013 р. укладено 70819 договорів факторингу загальним обсягом 10039,5 млн грн. Діючими на кінець 2011 р. залишаються 5315 договорів факторингу [161].

Зазначимо, що протягом року спостерігалася тенденція до значного збільшення кількості укладених договорів за одночасного зниження їх вартості. За результатами 2013 року порівняно з відповідним періодом 2012 року

відбувалось зменшення на 14,2% операцій факторингу у вартісному вираженні, в той час як кількість укладених угод зросла в 3,5% раз.

На нашу думку, причиною цього є загострення боротьби на ринку факторингових послуг між банківськими установами, які, як було зазначено, активно розвивають даний вид бізнес та факторинговими компаніями. Загострення боротьби викликане також тим, що на відміну від попередніх років, коли банки обслуговували переважно великі і середні підприємницькі структури, банківські установи почали активно співпрацювати з малими суб'єктами господарювання. Також слід відмітити, що банківські установи мають перевагу – наявність значної кількості кредитних ресурсів та можливість надання клієнтам продуктів беззаставного фінансування, які в свою чергу поєднують операції факторингу та інші банківські послуги. Проте перевагою факторингових компаній залишається більша гнучкість й оперативність у прийнятті рішень.

Важливим показником, який характеризує факторингові послуги є джерела їх фінансування. Узагальнені дані щодо джерел фінансування факторингових послуг наведені у таблиці 2.16.

Таблиця 2.16

Джерела фінансування факторингових операцій, млн. грн.

Джерела фінансування	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Банківські кредити	36,2	47,9	269,1	362,00	1192,6	1643,0	3338,9
Власні кошти	277,4	365,6	325,7	373,60	3908,7	8179,0	6183,9
Позичкові кошти	763,3	848,2	887,6	1922,20	1662,4	1584,4	367,7
Інші джерела	173,4	185,2	112,7	12,00	64,3	296,4	149,0
Всього	1250,3	1 446,9	1 595,1	2 669,80	6828,0	11702,8	10039,5

Джерело: Складено автором на основі даних [143, с. 21].

Аналізуючи подані дані в табл. 2.16 зауважуємо, що загальний обсяг фінансування факторингових операцій зменшився за результатами 2013 р. порівняно з аналогічним періодом 2012 року на 14,2% (або на 1663,3 млн грн) і склав 10039,5 млн. грн. В той же час, стрімким у абсолютному і у відносному

виразі було зменшення фінансування за рахунок власних коштів – 1995,1 млн грн (або на -24,4%). В той час, обсяг залучених банківських кредитів для фінансування діяльності збільшився на 1695,9 млн грн.

За галузями значно виріс розмір частки, яка припадає на сферу послуг (1,52%), а найбільшу частку (96,6%) продовжують охоплювати «інші» галузі, дану категорію Нацфінпослуг у своїх звітах подає без деталізації. На думку аналітиків НРА «Рюрік», категорія «інші» головним чином сформована малими підприємствами торговельної галузі (торговельне фінансування). Зауважимо, що за результатами 2012 р. договори факторингу не мали місця в таких галузях, як хімічна та легка промисловість, металургія. Зокрема у 2013 р. відбулось незначне зменшення частки «харчова промисловість», яка на разі становить 1,15% [143].

До позикового інструменту фінансового забезпечення інноваційного розвитку малого підприємництва відносять лізинг, як спосіб активізації інноваційної діяльності з метою технологічного розвитку, реалізації продукції і науково-технічних досягнень. Даний вид фінансування вельми популярний, широко поширений у всьому світі і є одним з надійних інструментів одержання інвестицій у вигляді сучасного виробничого устаткування. Саме, так малі інноваційні підприємства, які мають значні фінансові труднощі у придбанні необхідного устаткування, можуть одержати його за допомогою лізингу на вигідних умовах.

Варто зазначити, що Асоціація «Українське об'єднання лізингодавців» та Держфінпослуг підвели підсумки діяльності ринку лізингу за 2013 р., які свідчать, що дана галузь виявляє всі ознаки одужання після фінансової кризи – впродовж року відбулося стрімке зростання обсягів нового бізнесу, а загальний портфель чинних угод також продемонстрував стале зростання [143; 144].

У структурі джерел фінансування лізингових операцій сукупний обсяг власних коштів юридичних осіб – лізингодавців та фінансових компаній збільшився на 2720,4 млн грн (з 1110,9 млн грн станом на 2012 р. до 3831,3 млн

грн. станом на 2013 р.). За результатами 2013 р. сукупний обсяг позичкових коштів збільшився на 10016,0 млн грн. [143; 144].

Останнім часом достатньо важливим інструментом та потужним імпульсом у майбутньому становленні інноваційного розвитку малого підприємництва можна вважати франчайзингову систему, оскільки саме вона є тією формою організації бізнесу, вироблена світовою практикою, яка в комплексі з іншими ринковими структурами могла б стимулювати подальший розвиток малого бізнесу в Україні.

Станом на 2013 р. в Україні нараховується близько 300 компаній, що просувають свою франчайзингову пропозицію та залучають як мінімум одного партнера-франчайзі. Сумарно ці компанії об'єднують понад 6000 точок й співпрацюють з більш ніж 3 тис. франчайзі. У франчайзингових мережах зайнято понад 361 тис. працівників малого бізнесу, що в розрахунку на один мережевий об'єкт у середньому припадає майже 9 осіб. Для порівняння: у Франції воно становить 1658, в Туреччині – 1888, в Китаї – 4000 франшиз [161].

Загалом, оборот франчайзингу в Україні за даними експертів ринку, оцінюють приблизно у 1,5 млрд. дол., що становить близько 3% товарообігу країни. Якщо врахувати, що в розвинених країнах світу у франчайзингу обертається від 40 до 60% загального товарообігу, то ми можемо зрозуміти, який високий потенціал ми маємо.

Аналізуючи розвиток франчайзерів за 2005-2013 рр., ми бачимо, що в Україні він стрімко розвивається. Так, у 2005 р. кількість франчайзерів становила лише 70, а вже у середині 2012 р. ця цифра значно зросла і сягає позначки 411 підприємств. Позитивну тенденцію було порушено у 2010 році, коли глобальна фінансова криза торкнулась усіх сфер економіки, і франчайзингових суб'єктів господарювання зокрема, ставши своєрідною перевіркою концепцій на витривалість та рентабельність та у 2013 р [48, с. 54-55; 161].

Разом з тим, слід зауважимо, що з появою все більшої кількості франчайзерів, зростає на ринку України і число франчайзі. Наприклад, у 2005 р.

подібних підприємств налічувалось 400 одиниць, а станом на 10.05.2012 рік їх вже 22639 одиниць. Подібні цифри доводять той факт, що франчайзинговий спосіб організації бізнесу стає все більш привабливішим в Україні з року в рік, при чому як для франчайзерів, так і потенційних франчайзі [48, с. 55].

Що ж стосується галузевого розрізу, франчайзингові відносини в нашій державі розвиваються у галузі торгівлі (супермаркети, торгівля промисловими та продовольчими товарами), громадського харчування (fast food, ресторани, здорове харчування, суші), надання послуг індивідуальним споживачам (туристичні, спортивні послуги, автосервіс, навчання, послуги хімчисток, салонів краси тощо), та суб'єктам підприємництва (консалтинг) й виробництва.

Значимо, що лідируючі позиції за масштабами розвитку франчайзингу, займає уже багато років поспіль саме сфера торгівлі, яка охоплює 36% галузей. На другому місці знаходяться підприємства, які надають різноманітні послуги населенню й демонструють найбільший показник збільшення кількості брендів (на 47%). Серед найбільших вітчизняних франчайзерів у сфері послуг доцільно відзначити туристичну франчайзингову мережу компанії «Вояж-Київ» (торговельна марка «Галопом по Європах»), «Софт Сервіс Холдинг» (торговельна марка «Декор Сервіс») та мережі агенцій «Горящие путевки». Трійку лідерів замикає досить популярна серед учасників франчайзингових відносин – сфера харчування. Ця галузь лідирує за кількістю функціонуючих франчайзі, що пояснюється кон'юнктурою та тенденціями вітчизняного ринку громадського харчування швидкого обслуговування [149].

Переважаюча кількість франчайзингових точок – це ринок ресторанного бізнесу, який займає найбільшу частку – біля 55% від усіх брендів. На сьогодні в Україні у сфері громадського харчування працює близько 40 франчайзингових мереж. Серед українських компаній безумовним лідером – є львівська компанія «Система швидкого харчування» (FFS), довівши своєю діяльністю, що франчайзинг може бути дієвим та ефективним видом підприємницької діяльності не лише тоді, коли у ній задіяні міжнародні концерни. Також за версією журналу Forbes, «Наша ряба» уже третій рік

поспіль лідирує у рейтингу найдорожчих українських брендів, в системі якої працюють тисячі торговельних точок. Цей факт вказує на те, що українські компанії в майбутньому можуть стати конкурентам іноземним франшизам [149; 48, с. 55-56].

Зазначимо, що найбільш динамічним з точки зору інвестицій є ринок готельного бізнесу. Цьому значно сприяло проведення Євро 2012 в Україні та бажання власників нерухомості якнайшвидше заповнити власні готелі за рахунок входу у всесвітньовідомі мережі готелів.

За останні роки зростає кількість іноземних компаній, які виявляють зацікавленість у співпраці з українськими партнерами на основі франчайзингу. Водночас і вітчизняні підприємці охочіше долучаються до франчайзингових відносин, оцінюючи вище перелічені переваги такої співпраці. На території нашої держави представлені франчайзингові мережі із Польщі, Росії, Нідерландів, Франції, США, Німеччини, Великобританії та інших країн.

Найбільші іноземні франчайзери, що працюють на території України пов'язані з торгівлею нафтопродуктами по системі джоббінгу («ТНК-Україна», «Лукойл-Україна» і «Альянс-Україна»), а також класичними ресторанами і закладами фаст-фуд (Pizza Chelentano, «Картопляна хата», «Максмак», «Два гуся», мережі ресторанів «Козирної карти», «Пан Пицца», «Ростик'с», Baskin-Robbins). Крім того, по франчайзингу працюють представники роздрібною торгівлі: одяг - Sensus, Gregory Arber, VD One, Argo Trading і Sela; взуття – «Монарх» і «Еконика». Також даний механізм використовують хімчистки American Clearens International і Un Momento, мережа магазинів фотопослуг Kodak, мережа СТО Bosch Auto Service, фітнес-клуб «Планета Фитнесс», «1С: Франчайзинг», виробництво косметики і побутової хімії «Ненсо», «JandJ», «Procter and Gamble» та інші [48, с. 56].

Однак, не зважаючи на всі переваги франчайзингу й перспективність його застосування в економіці України, буде перебільшенням стверджувати, що в нашій державі створені усі умови, які необхідні для розвитку франчайзингових

відносин. Існує низка факторів, що стримує його розвиток, а іноді й унеможливають його повне функціонування.

Все більшої і більшої актуальності набуває запровадження механізму венчурного інвестування для підтримки інноваційного розвитку малого підприємництва. Однак, зростання венчурного фінансування в нашій державі не можна назвати задовільним. Кількість венчурних інвесторів в Україні на сьогоднішній день надто мала, до того ж серед них зовсім відсутні венчурні фонди з вітчизняним капіталом. Такий стан в Україні обумовлений цілою низкою причин:

- нестабільністю економічного та політичного середовища;
- суперечністю законодавства в сфері підприємницького права;
- жорсткою податковою системою;
- відсутністю передумов для створення венчурної інфраструктури;
- інертністю держави в питаннях підтримки венчурного підприємництва;
- нерозвиненістю ринку цінних паперів;
- не розумінням вітчизняними підприємцями механізму венчурного інвестування, побоюванням втратити контроль за справою, допустивши до управління своїм бізнесом стороннього співвласника [105, с. 38; 60, с. 168].

Серед країн, що надають фінансово-технічну допомогу українським малим підприємствам найактивнішими є США, Німеччина, Велика Британія, Канада. Варто зазначити, що з 1999 року Швейцарією, Німеччиною, Швецією та Польщею було внесено 4,39 млн доларів на розвиток та підтримку данного сектору економіки [60, с. 169].

Міжнародні організації займають унікальну позицію в регулюванні та сприянні зовнішньоекономічної діяльності малих підприємств, здійснюючи ефективні комунікаційні процеси з широкою низкою країн та інституцій. Основні функції міжнародних агенцій проявляються в наступному:

1. Фінансова підтримка. Міжнародні організації реалізують проекти фінансової допомоги в розвитку підприємництва у країнах, що розвиваються та країнах перехідного періоду. Так, лише по лінії ЄБРР, за твердженням організаторів Програми, впродовж її дії (з 1997р.) видано більше 4 тис. кредитів на суму понад 50 млн. дол. США. Подібні проекти мають Світовий банк, Агентство США з міжнародного розвитку та ін.

Однак варто відзначити, що один з найбільших кредиторів та інвесторів української економіки – Європейський банк реконструкції та розвитку – другий рік поспіль скорочує фінансування українських проектів. Зокрема, в 2013 р. вклали в Україну 820 млн євро. Оскільки в 2012 р. банк інвестував 934 млн євро, обсяг фінансування за рік скоротився на 12,2%. Примітно, що в 2012 р. ЄБРР також знизив обсяги вкладень (-8,4%), хоча може виділяти Україні інвестиції та кредити на 1 млрд євро на рік.

Основною інвестицією ЄБРР в 2013 році став кредит на 300 млн євро для НАЕК «Енергоатом» на реалізацію програми підвищення рівня безпеки діючих енергоблоків АЕС. Ще 163 млн євро направлено на кредитування аграрного бізнесу – від зернотрейдерів до роздрібної торгівлі; 56 млн євро – на підтримку муніципальних проектів; 54 млн євро – на підтримку різних проектів відновлюваної енергетики та енергоефективності, включаючи будівництво вітряного парку «Новоазовський» в Одеській області. Всього банк профінансував 32 проекти в Україні [145; 161].

2. Інформаційна підтримка, яка полягає в забезпеченні малого бізнесу необхідною інформацією стосовно джерел фінансування, стимулюючих заходів з боку країни-експортера, країни-імпортера, їхньої політичної, соціально-економічної та промислово-технічної характеристик. Звичайно, уряд може самостійно надавати ці послуги, однак в умовах зростаючої глобалізації раціональнішим шляхом є кооперування з міжнародними організаціями, що допомагає істотно знизити державні видатки при наданні послуг пошуку іноземних партнерів, технологічного трансферу та інформації стосовно зовнішніх ринків.

3. Посередницькі послуги, наприклад, у пошуку іноземних партнерів.

4. Експортні послуги, що включають надання допомоги урядам окремих країн у розробці та впровадженні політики сприяння розвитку зовнішньоекономічної діяльності малого підприємництва, в тому числі шляхом акумулювання і поширення позитивного досвіду індустриально розвинених та нових індустриальних країн.

Подібне кооперування:

- полегшує обмін інформацією про ініціативи щодо підтримки малого бізнесу та дає змогу урядам робити адекватні висновки і вчитися на помилках інших мінімізуючи їх у самих себе;
- сприяє зниженню видатків на впровадження програм шляхом ефективного розподілу інформації та інфраструктури;
- допомагає гармонізувати регулювання та спростити регуляторні бар'єри зовнішньоекономічної діяльності малого бізнесу: оподаткування, стандарти, митні процедури, реєстрацію підприємств та охорону прав інтелектуальної власності [60, с. 169-170; 108, с. 77].

За рахунок кредитних ліній міжнародних фінансових організацій суб'єктам малого бізнесу за 2010 р. надано кредитів на суму 7,6 млрд. грн, 11,5 млн дол. США, 2,4 млн євро. У 2011 р. – 7,6 млрд. грн, 13,2 млн дол. США та 1,6 млн євро [121]. Ці організації співпрацюють з вітчизняними банками в рамках програм щодо кредитування малого та середнього бізнесу. У рамках цих програм українські банки застосовують проектне фінансування, яке передбачає участь банку у фінансуванні проектів, що мають інвестиційний характер. Україна повинна ефективніше використовувати іноземну допомогу, активніше виявляти свою позицію у взаємовідносинах із міжнародними фінансовими організаціями [60, с. 170-171].

Як бачимо, існує багато фінансово-кредитних інструментів, щодо покращення ситуації підтримки та інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні. Кожен з них здатен вирішити чи не найголовнішу проблему малого бізнесу – проблему пошуку та отримання фінансових

ресурсів. Реалізація запропонованих інструментів активізації інноваційної діяльності у сфері малого підприємництва в Україні дасть змогу значно підвищити рівень інноваційної активності малих підприємницьких структур та стабілізувати прискорений процес оновлення їхнього виробництва.

Однак, незважаючи на множинність можливих фінансово-кредитних інструментів для забезпечення інноваційного розвитку малого підприємництва, залучення необхідного обсягу фінансово-кредитних ресурсів багато в чому обумовлюється доступністю їх отримання з конкретного джерела. Відтак аналіз фінансово-кредитних інструментів доцільно проводити у порівняльному аспекті, що дозволить також розглянути загальну ефективність окремих фінансово-кредитних інструментів інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні як інтегральну характеристику, яка визначає вимоги та умови отримання відповідного обсягу фінансово-кредитних ресурсів.

Тож саме з урахуванням такого підходу на підставі всебічного огляду застосування фінансово-кредитних інструментів для стимулювання інноваційного розвитку малого підприємництва проведемо аналіз визначення найефективнішого для підтримки інноваційної діяльності (рис. 2.19).



Рис. 2.19. Алгоритм визначення ефективного фінансово-кредитного інструмента для підтримки інноваційного розвитку малого підприємництва

Джерело: Складено автором

Аналіз впливів між різними фінансово-кредитними інструментами для забезпечення інноваційного розвитку малого підприємництва, певною мірою, визначає скоординованість дій різних суб'єктів щодо можливостей як запозичення, так й надання необхідного обсягу фінансово-кредитних ресурсів. Тож розкриття взаємних впливів між різними фінансово-кредитними інструментами, не лише дозволяє більш докладно проаналізувати сучасний стан розвитку відповідного фінансування, а й дослідити проблемні аспекти, які по суті розкривають умови застосування тих або інших фінансово-кредитних інструментів необхідних для інноваційного розвитку малого підприємництва.

Грунтовний аналіз взаємності впливів різних фінансово-кредитних інструментів на інноваційний розвиток малого підприємництва варто проводити із урахуванням множинної дії таких впливів. Тож в даному аспекті варто розглянути множинні рівняння регресії із стандартизованими коефіцієнтами при незалежних змінних, які і будуть визначати змістовність взаємних впливів між різними фінансово-кредитними інструментами [176]. При цьому в якості залежної змінної доцільно обрати динаміку обсягів банківських кредитів, які є найбільш вагомим інструментом у загальній структурі фінансово-кредитних ресурсів для забезпечення інноваційного розвитку малого підприємництва. В якості незалежних змінних варто використовувати дані щодо інших інструментів, які, виходячи із наявної статистичної бази, варто розглянути попарно.

Відтак, наведено найбільш значимі регресійні рівняння із стандартизованими коефіцієнтами при незалежних змінних, які розкривають взаємозалежність впливу між різними фінансово-кредитними інструментами для забезпечення інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні.

$$DB=0,985 \cdot LC - 0,032 \cdot KI; \quad (2.11)$$

$$DB=0,081 \cdot LC + 0,219 \cdot SC; \quad (2.12)$$

$$DB=0,966 \cdot LC - 0,011 \cdot FK; \quad (2.13)$$

$$DB=0,659 \cdot LC + 0,363 \cdot FC; \quad (2.14)$$

$$DB=0,815 \cdot LC + 0,163 \cdot CU; \quad (2.15)$$

$$DB=0,592 \cdot FC + 0,506 \cdot CU, \quad (2.16)$$

де DB – динаміка обсягів кредитів, наданих вітчизняними банками; CU – динаміка обсягів кредитів, наданих кредитними спілками; LC – динаміка обсягів коштів, наданих позичальникам лізингодавцями; KI – динаміка обсягів коштів, наданих позичальникам іншими кредитними установами; FC – динаміка обсягів коштів, наданих позичальникам в розрізі проведення факторингових операцій; FK – динаміка обсягів коштів у вигляді позик, наданих фінансовими компаніями за рахунок власних коштів; SF – динаміка обсягів коштів, наданих у розрізі фонду підтримки підприємництва за підсумками 2007–2013 років (вимірюється в млн грн).

Головний висновок з наведених рівнянь за формулами (2.11-2.16) полягає в тому, що незважаючи на взаємні впливи між досліджуваними рядами даних, які відображають динаміку наданих позик в розрізі різних фінансово-кредитних інструментів можливого забезпечення інноваційного розвитку малого підприємництва, найбільш суттєвий вплив на динаміку наданих банківських кредитів справляють кошти лізингодавців. При цьому такий вплив, як свідчать дані наведених вище регресійних рівнянь, є позитивним. Поясненням такого факту є те, що значну питому вагу у структурі коштів лізингодавців, які спрямовуються на виконання договорів фінансового лізингу складають кошти банківського кредиту.

Також значний вплив на інноваційний розвиток малого підприємництва за розрахунками наведених рівнянь мають кошти надані позичальникам, у розрізі проведення факторингових операцій.

Водночас з цим наявність негативних впливів у поданих вище регресійних рівняннях за формулами (2.11-2.16) щодо врахування взаємодії різних фінансово-кредитних інструментів для забезпечення інноваційного розвитку малого підприємництва за винятком коштів кредитних спілок визначається несуттєвими значеннями. Це пояснюється, насамперед, незначними обсягами ресурсів, які можуть бути спрямовані для забезпечення

кредитування механізму малого підприємництва порівняно із ресурсами банків та лізингодавців.

Звісно, що умови інноваційного розвитку малого підприємництва значною мірою визначаються як можливістю надання відповідних ресурсів з різних джерел їх залучення, так й загальним розвитком суб'єктів малого підприємництва. Тож перш ніж перейти до аналізу взаємозалежності розвитку малого бізнесу в Україні та обсягів наданих кредитів в економіку, необхідно розкрити основні тенденції розвитку суб'єктів малого бізнесу.

Як видно з регресійних рівнянь обсяги наданих кредитів в розрізі таких джерел ресурсів щодо можливого забезпечення інноваційного розвитку малого підприємництва як банківські кредити та кредити кредитних спілок мають загалом позитивний вплив щодо обсягів реалізації продукції суб'єктів малого підприємництва для всіх з обраних для дослідження часових інтервалів. При цьому більш суттєвий вплив щодо функціонування суб'єктів малого підприємництва мають обсяги кредитів наданих банками.

Відтак, для отримання більш ґрунтовних даних щодо визначення впливу фінансово-кредитних інструментів на інноваційний розвиток малого підприємництва розглянемо просторові дані, які узагальнюють обсяги реалізованої продукції суб'єктів малого підприємництва та коефіцієнти які характеризують напрям впливу кожного фінансово-кредитного інструмента:

$$VG=0,784 \cdot DB + 0,166 \cdot CU + 0,188 \cdot LC - 0,135 \cdot KI + 0,017 \cdot FC - 0,151 \cdot FK - 0,003 \cdot SF \quad (2.17),$$

де VG – ряд даних, які визначають обсяги реалізованої продукції суб'єктами малого підприємництва за підсумками 2007-2013 років.

Як видно з рівняння (2.17) обсяги наданих кредитів в розрізі таких джерел ресурсів щодо можливого забезпечення інноваційного розвитку малого підприємництва як банківські кредити, кредити кредитних спілок, факторингові та лізингові операції мають позитивний вплив щодо обсягів реалізації продукції суб'єктів малого підприємництва для всіх з обраних для дослідження часових інтервалів. При цьому більш суттєвий вплив щодо підтримки інноваційного

розвитку суб'єктів малого підприємництва мають обсяги кредитів наданих банками.

Однак, також варто відмітити поступове зменшення з часом впливу з боку кредитів наданих банками на обсяги реалізації продукції суб'єктів малого підприємництва та незначні коливання ступеня впливу з боку кредитів наданих кредитними спілками щодо обсягів реалізації продукції суб'єктів малих підприємницьких структур як узагальненої характеристики функціонування відміченого різновиду ведення бізнесу. Поясненням цього факту є:

- по-перше, наявна динаміка щодо обсягів наданих кредитів в розрізі банків та кредитних спілок, де також варто враховувати не лише обсяги наданих кредитів, а й темпи зміни цих обсягів. Тобто, інакше кажучи розкриття умов забезпечення механізму кредитування, зокрема суб'єктів малого підприємництва, значною мірою може бути визначено через відносні показники з наявних обсягів надання таких кредитів;
- по-друге, наявна взаємозалежність між обсягами наданих кредитів банками та кредитів наданих кредитними спілками.

Отже, як видно з регресійних рівнянь (2.11-2.17) найбільш значимий статистичний вплив на інноваційний розвиток малого підприємництва має такий фінансово-кредитний інструмент як банківське кредитування.

Висновки до розділу 2

Комплексний аналіз сучасного стану інноваційної діяльності малих промислових підприємств свідчить про те, що на відміну від іноземних фірм, які надають великого значення вкладанню коштів в інноваційну діяльність, інноваційна активність вітчизняних підприємств залишається вкрай незадовільною. У 2013 році інноваційною діяльністю у промисловості займалося 16,2 % від загальної кількості підприємств. Це свідчить про майже чотириразове відставання інноваційних процесів малого бізнесу в Україні від

стану інноваційної активності малих підприємств в європейських країнах. Як наслідок, результативність інноваційного процесу в промисловості України поступово знижується, як щодо створення інноваційної продукції, так і щодо продукування нових технологічних рішень. На нашу думку, основні причини такої інноваційної пасивності малих підприємств можна віднести до таких основних груп як: інвестиційна, фінансова та виробничо-економічна.

Проблемі становлення інноваційних малих підприємств у промисловій сфері виробництва з боку регіональних держадміністрацій по суті не приділяється уваги. Незважаючи на позитивні аспекти роботи місцевих органів виконавчої влади, які намагались створити сприятливі умови для інноваційного розвитку малого підприємництва (фінансово-кредитна підтримка, створення об'єктів інфраструктури підтримки малих підприємств, передача майна в оренду, реалізація державних замовлень), потенціал суб'єктів малого підприємництва в усіх регіонах задіяний недостатньо, оскільки більша частина використання коштів спрямовується не на безпосередньо фінансову підтримку малого підприємництва, а на проведення різноманітних конференцій, семінарів, круглих столів.

Враховуючи те, що майже всі регіони передбачають у своїх бюджетах кошти на підтримку малого підприємництва, проблемою все ж таки залишається їх фактичне виділення, оскільки загальні обсяги фінансування програмних заходів залишаються незначними, не ефективно використовуються кошти та відсутня інформація про конкретне їх спрямування.

З метою підвищення ефективності інноваційної активності малих підприємств, нами, аналізуючи практику використання рейтингової оцінки виконано відповідні розрахунки, які забезпечили комплексність дослідження і дозволили розробити напрями сприятливого інноваційного середовища для цього сектора економіки.

На першому етапі було обрано систему показників (індикаторів), за якими оцінювались інноваційна активність малих промислових підприємств та

соціально-економічний розвиток регіону, у результаті чого сформовано матриці вихідних даних.

За допомогою часткових коефіцієнтів рангової кореляції Спірмена з'ясовано зв'язки між окремими показниками, за якими оцінювалася інноваційна активність підприємств та соціально-економічним розвитком регіонів. Для визначення реалізованої частини інноваційного потенціалу регіону використано узагальнену функцію Харрінгтона, що дало змогу визначити ранг інноваційного потенціалу малих підприємств окремого регіону.

На другому етапі проведено моніторинг інноваційної діяльності активних вітчизняних підприємств Львівської області на основі використання методу ABC-XYZ-аналізу, що дало можливість визначити найефективніших напрямів покращення та створення умов для стабільного розвитку, упровадження і реалізації інноваційної діяльності.

Реалізація зазначених підходів, дозволила зробити нам висновок, що з обмеженістю засобів державної та регіональної підтримки малого підприємництва підвищується роль таких альтернативних інструментів фінансово-кредитного розвитку вітчизняних малих підприємств як банківське кредитування, лізинг, факторинг, франчайзинг і венчурне фінансування.

Проте, сучасні тенденції розвитку економіки вказують на те, що малим підприємствам, які розробляють та впроваджують інновації необхідна державна підтримка. Факт низької інноваційної діяльності малих підприємств в сукупності з факторами її зростання повинні знайти відповідну оцінку у держави. Без зміни інститутів, що забезпечують ефективний інформаційний, правовий, кадровий, кредитний, фінансовий та податковий механізми, неможливий розвиток малих підприємств.

Оцінка взаємного впливу фінансово-кредитних інструментів на інноваційний розвиток малого підприємництва проведена на підставі кореляційно-регресійного аналізу визначення динаміки обсягів наданих кредитів, що дало змогу провести аналіз взаємозалежності різних джерел фінансових ресурсів для підтримки розвитку малого підприємництва,

враховуючи різні можливості надання фінансових ресурсів щодо окремих джерел. Зокрема, аналіз взаємозалежності різних фінансово-кредитних інструментів допоміг виявити різнопланові впливи на сталість забезпечення фінансовими ресурсами малого підприємництва з такого джерела, як банківські кредити з боку інших фінансово-кредитних інструментів за підсумками 2007–2013 рр.

У підсумку запропоноване дає підстави: розкрити дію впливів різних фінансово-кредитних інструментів між собою та на підсумок діяльності суб'єктів малого бізнесу, провести структурування напрямків впливу різних джерел ресурсів, врахувати множину дії перехресних впливів на сталість фінансування малого підприємництва, що визначає загальну змістовність проведення аналізу з розкриття взаємодії фінансово-кредитних інструментів у рамках функціонування малого підприємництва та визначення напрямів взаємозалежності динаміки розвитку малого підприємництва в Україні.

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР В УКРАЇНІ

3.1. Державна фінансово-кредитна підтримка інноваційного розвитку вітчизняного підприємництва в умовах євроінтеграційних процесів

Інтенсивний інноваційний розвиток малого підприємництва в умовах становлення ринкової економіки не може відбуватися без державного регулювання. Держава, як інституційна основа розвитку національної економіки і суспільства, має брати активну участь у формуванні політики щодо сприяння активізації підприємницької діяльності [57, с. 188; 27, с. 188].

Велику роль у формуванні та здійсненні державної політики щодо підтримки малого підприємництва та його інноваційного розвитку відіграє правове та організаційне забезпечення. На державу покладено визначення загальних принципів, пріоритетних напрямів і методів фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва, встановлення порядку й ефективної діяльності органів державної влади, а також створення організаційно-правових умов для розвитку підприємницьких структур.

Державні програми повинні враховувати стан бюджетної, кредитно-фінансової системи, рівень життя і доходів населення для ефективного й своєчасного прямого та непрямого впливу на розвиток підприємництва [30, с. 17]. Відповідно до цього взаємодія держави із сектором малого підприємництва з приводу регулювання процесів його інноваційного розвитку повинна здійснюватися на взаємовигідній основі та мати довгостроковий характер [57, с. 189].

Державна участь у створенні сприятливого інноваційного розвитку малого підприємництва може полягати в прямому фінансуванні різних ініціатив і/або об'єктів, а також у використанні непрямих інструментів регулювання.

Пряме фінансування інновацій здійснюється в межах державних програм, а також через систему спеціальних фондів.

Отже, державна підтримка інноваційного розвитку малого підприємництва – це насамперед комплекс заходів спрямованих на створення сприятливих організаційно-правових умов для подальшої активізації інноваційної діяльності за допомогою виваженої, диференційованої фінансово-кредитної, інноваційної, податкової та інвестиційної політики.

Найвпливовішим засобом державної підтримки малого підприємництва на сьогодні є, щонайперше, формування сприятливого податкового середовища, який має найбільш суттєвий вплив на їхню діяльність [32, с. 21]. Адже, з усіх видів макроекономічної політики – податкова, найбільшою мірою, визначає умови функціонування малих підприємств в Україні, оскільки прямо впливає на їхні фінансові результати та інноваційні можливості.

Оподаткування має носити нейтральний або заохочувальний характер, щоб стимулювати компанії одержувати і, що особливо важливо, не приховувати прибуток, розмір і динаміка якого для інвесторів є основним критерієм результативності їхньої роботи. При цьому ключовими для стратегічних інвесторів є такі характеристики податкової системи, як податкова база та податкова ставка.

Однак, на нашу думку, податкові пільги є найкращим кроком для стимулювання інноваційної діяльності, що дасть можливість підприємствам та цілій економіці країни перейти на інноваційний тип розвитку. Проте, при виборі податкових пільг необхідно вважати не тільки на тип підприємства, але й на його величину та вік. Так, найбільші ІТ-компанії, як HP, Dell, Apple та інші, починали свій великий розвиток з дуже маленьких і непримітних підприємств, проте держава дала таким підприємствам можливість розвиватися, шляхом зменшення для них податкового навантаження та можливості отримати різні гранти. Необхідно при стимулюванні інноваційної діяльності враховувати на особливості великих і малих підприємницьких структур.

Для малих підприємницьких структур додаткові оборотні кошти є набагато важливішими, ніж для великих, оскільки великі підприємства зможуть акумулювати зазначені додаткові кошти на інноваційну діяльність, скажімо, з інших підрозділів, тоді як малі підприємства позбавлені таких можливостей. Також додаткове стимулювання інноваційної діяльності для малих підприємницьких структур необхідно проводити оскільки, саме малі суб'єкти господарювання більш «маневрені» на ринку і швидше зможуть переорієнтувати свої науково-дослідні та виробничі потужності під розробку та впровадження актуальних інновацій для ринку, тоді як великим підприємствам потрібний додатковий час на ці зміни. Для таких малих підприємницьких структур, що займаються інноваційною діяльністю, необхідно запроваджувати додаткове податкове стимулювання. Такими додатковими податковими стимулами можуть стати: збільшений процент за податковим дослідним кредитом, порівняно зі стандартною ставкою, що буде діяти; встановлені більші вагові коефіцієнти для витрат, понесених у зв'язку із інноваційною діяльністю підприємства; також для малих підприємств повинна бути спрощена процедура адміністрування податків та зборів.

Малі підприємницькі структури також повинні отримувати додаткові податкові стимули, порівняно із основною програмою податкового стимулювання інноваційної діяльності. Такими стимулами можуть стати як ті, що були запропоновані для малих підприємств, так і інші. Одним з інших шляхів стимулювання інноваційної діяльності малих підприємств є запровадження податкових канікул на певний термін, скажімо, від двох до п'яти років. Така велика різниця в податкових канікулах пов'язана з різного роду інноваціями, що ними займається нове підприємство і величина податкових канікул повинна встановлюватись з урахуванням можливостей підприємства.

Для подальшого стимулювання інноваційної діяльності підприємств необхідно запроваджувати і додаткові преференції. Ці додаткові преференції мають додатково стимулювати підприємства до збільшення витрат на

інноваційну діяльність в майбутньому. Це є важливим, оскільки підприємства, котрі задіяні в програмі податкового стимулювання інноваційної діяльності, повинні нарощувати свою інноваційну діяльність, а не зупинятися на досягнутому, здійснивши, протягом короткого періоду, витрати на інноваційну діяльність та отримавши податкові преференції. Такі стрибки витрат на інноваційну діяльність не дозволять системно розвивати інновації на підприємствах. Тому необхідно впроваджувати додаткові преференції, поряд із основними, такими мають стати прирісні податкові пільги та можуть бути кумулятивні податкові пільги.

Прирісні податкові пільги полягають в тому, що підприємство отримуватиме більші податкові пільги у зв'язку зі збільшенням витрат на інноваційну діяльність. При застосуванні таких пільг, поряд із основними, підприємство додатково зменшить податок на прибуток підприємств, що більш стимулюватиме його до збільшення витрат на інноваційну діяльність в майбутньому.

Застосування кумулятивних пільг полягає в тому, що малому підприємству будуть надані додаткові пільги, якщо воно на певну величину збільшить витрати на інноваційну діяльність. Так, можуть бути запропоновані додаткові податкові пільги, а саме – додаткові податкові знижки, або податкові канікули на рік, якщо підприємство збільшить питому вагу витрат на інноваційну діяльність у структурі загальних витрат, наприклад у два рази, протягом певного періоду (3 – 5 років).

Стимулюючі прирісні та кумулятивні пільги дадуть можливість більш-менш рівномірно заохочувати підприємства займатися чи нарощувати свою інноваційною діяльністю незалежно, в якому напрямі інноваційної діяльності вони працюють.

В контексті вищезказаного зазначимо, що з метою підвищення ефективності податкового стимулювання підприємницької діяльності для національної економіки, держава повинна забезпечити проведення

реінвестування у розширення чи удосконалення виробництва коштів, отриманих підприємством у результаті дії податкових пільг.

У контексті цього пропонується закріпити положення про обов'язковість проведення підприємницькими структурами реінвестування пільгових коштів у Податковому Кодексі України [157]. Також для забезпечення розвитку малого підприємницького сектору економіки має відбуватися процес створення альтернативних виробництв на малих підприємницьких структурах, що повинен стимулюватися податковою політикою у формі зменшення податкових ставок та збільшення неоподаткованого мінімуму [14, с. 13].

Особливе значення та важливим чинником якісних змін у сфері інноваційного розвитку малого підприємництва є удосконалення діючої державної системи фінансово-кредитної підтримки, яка б забезпечила доступ суб'єктів малого підприємництва до фінансових ресурсів за умови зворотності і платності їх надання [30, с. 18]. Ця проблема, як зазначалось у пункті 1.3, є особливо актуальною для потенційних малих підприємців під час пошуку коштів для започаткування бізнесу, а також для покриття тимчасових непередбачуваних фінансових потреб фірми.

Класичні методи державної фінансово-кредитної підтримки інноваційного розвитку малого підприємництва передбачають: сприяння розширенню обсягів державних закупівель товарів (робіт, послуг) у суб'єктів малого підприємництва; здійснення фінансової підтримки населення в започаткуванні власної справи; спрощення доступу до інформації про фінансово-кредитні установи; введення системи пільгового кредитування для суб'єктів малого підприємництва [57, с. 190; 12, с. 15].

Формування фінансово-кредитної підтримки інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні здійснюється на підставі заходів, затверджених Законом України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» [74], які щорічно затверджуються розпорядженнями Кабінету Міністрів України.

Національною програмою визначаються основні заходи щодо державної підтримки малого підприємництва, які призвели до прийняття низки нормативно-правових актів, направлених на покращення підприємницького середовища, зумовили розвиток інфраструктури підтримки підприємництва, міжнародного співробітництва у сфері підтримки малого бізнесу, запровадження освітньої програми для підприємців та широких верств населення, впровадження низки соціально спрямованих програм щодо розвитку підприємництва в малих містах, сільській місцевості, залучення до підприємницької діяльності слабо захищених верств населення.

Крім того, на підставі заходів Національної програми розробляються регіональні програми підтримки підприємництва, які дають значний поштовх для інноваційного розвитку цього сектору економіки в регіонах.

Фінансове забезпечення виконання відповідних державних цільових програм підтримки інноваційного розвитку малого підприємництва проводиться за рахунок бюджетних коштів. Обсяг щорічних асигнувань на таку підтримку визначається у видатковій частині Державного бюджету України та Державній програмі приватизації.

Згідно із Законом України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19.10.2000р. №2063-III (зі змінами), фінансове забезпечення реалізації державної політики у сфері фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва, здійснюють відповідно до своєї компетенції:

- на загальнодержавному рівні – Український фонд підтримки підприємництва;
- на регіональному рівні – регіональні фонди підтримки підприємництва;
- на місцевому рівні – місцеві фонди підтримки підприємництва [71].

Основним державним суб'єктом фінансово-кредитної підтримки підприємництва, який реалізує державну політику щодо розвитку малих підприємницьких структур є Український фонд підтримки підприємництва.

Один із напрямів діяльності цього фонду – здійснення фінансово-кредитного забезпечення та запровадження ефективних кредитно-гарантійних механізмів фінансування суб'єктів малого підприємництва [57, с. 191; 97, с. 152; 70].

На даний час УФПП є засновником 23 регіональних (20 обласних, Автономної Республіки Крим, міст Києва і Севастополя), 5 міських фондів підтримки підприємництва (ФПП), 2 районних, 1 відділення УФПП та Фонду розвитку бізнесу [147]. Утім, у 2012 році з Державного бюджету України кошти на фінансове забезпечення реалізації державної політики підтримки підприємництва в УФПП не надходили [148].

Фінансово-кредитна державна підтримка суб'єктів малого підприємництва у 2012 р. здійснювалася за рахунок бюджетної програми «Мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва». У 2013 році на фінансування бюджетної програми «Мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва» було передбачено 10300,0 тис. грн. (Закон України «Про Державний бюджет України на 2013 рік») [139].

Для використання бюджетних коштів та цільового їх спрямування, Українським фондом підтримки підприємництва проведено конкурс на отримання мікрокредитів. За результатами конкурсу, з переможцями – суб'єктами малого підприємництва було укладено 39 договорів про надання бюджетних коштів на загальну суму 9550,0 тис. грн. Однак, кошти в межах відкритих бюджетних асигнувань на суму 6365,4 тис. грн. за бюджетною програмою «Мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва» підприємцям в 2012 р. не були перераховані [148].

З початку 2013 року Українським фондом підтримки підприємництва видано 32 мікрокредити (на суму 7 862 852 грн): з них 16 – фізичним особам підприємцям (3 950 000 грн) та 16 – юридичним особам (3 912 852 грн) [139].

Основними напрямками діяльності суб'єктів малого підприємництва, які отримали мікрокредити, є виробництво продовольчих товарів, сільськогосподарської та промислової продукції, переробка і збут виробленої

продукції, придбання техніки, обладнання, новітніх технологій, будівництво і реконструкція виробничих приміщень [139; 148].

Утім, Державним бюджетом України на 2012 рік за бюджетною програмою «Заходи по реалізації Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» було заплановано фінансування освітньої програми для підприємців – початківців, безробітних та суб'єктів малого підприємництва [70]. В рамках реалізації зазначеної програми у 2012 році проведено 75 навчальних семінарів у 27 регіонах України за темами: започаткування власної справи, бізнес – планування; мале підприємництво: оподаткування, соціальне страхування, облік, звітність; ресурсне забезпечення малого підприємництва. Загальна вартість послуг з організації та проведення семінарів склала 1 993,5 тис. грн. [139].

Протягом 2012 р. на виконання всіх заходів Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні державним бюджетом було передбачено 21,8 млн грн, фактично використано – 18,8 млн грн (що складає за оцінками спеціалістів Держкомпідприємництва лише 18% від необхідних обсягів фінансування) [56, с. 24]. При цьому на запровадження програми фінансової підтримки суб'єктів малого підприємництва було передбачено 20 млн. грн., з них використано – 17 млн грн у зв'язку з обмеженістю терміну для проведення конкурсів на надання послуг.

Загалом, заходи Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні протягом останніх років фінансуються лише у розмірі 1,8 млн грн, що в свою чергу, негативно впливає й на фінансування відповідних регіональних програм. У зв'язку з цим унеможлиблюється комплексне розв'язання проблем у цій сфері, гальмується інноваційна спрямованість розвитку малого підприємництва.

Варто відзначити, що Уряд вжив заходів щодо забезпечення діяльності Державної інноваційної небанківської фінансово-кредитної установи «Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу», схваливши відповідну постанову на засіданні Кабінету Міністрів України 12 листопада 2012 року. Ухвалення

документа дасть змогу спрямувати кошти на забезпечення діяльності Фонду підтримки малого інноваційного бізнесу, створеного відповідно до постанови КМУ від 12 грудня 2011 р. №1396 [160].

Ухвалений Урядом документ також дасть змогу забезпечити діяльність Фонду, надавати державну підтримку упровадженню вітчизняних високотехнологічних наукових, науково-технічних розробок та винаходів у виробництво відповідно до пріоритетних напрямів інноваційної діяльності та підтримку реалізації інноваційних проектів суб'єктів малого підприємництва.

Фонд здійснюватиме відбір інноваційних проектів й надаватиме фінансову підтримку для їхньої реалізації. Фінансова підтримка може надаватися як повне безвідсоткове кредитування за рахунок коштів державного бюджету України та коштів місцевих бюджетів, як часткове (до 50%) безвідсоткове кредитування, або у формі повної чи часткової компенсації відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів. Фонд також надаватиме державні гарантії комерційним банкам, що здійснюють кредитування інноваційних проектів та здійснюватиме майнове страхування реалізації інноваційних проектів. Для реалізації інноваційних проектів Фонд також залучатиме вітчизняні та іноземні інвестиції. Проте, це буде досягнуто шляхом створення статутного капіталу Фонду в розмірі 35 млн. грн. [146].

Як бачимо, головною проблемою державної фінансово-кредитної підтримки інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні є відсутність постійного джерела фінансування державних цільових програм. З року в рік не вдається в повній мірі реалізувати ряд заходів щодо фінансово-кредитної та інноваційної підтримки суб'єктів малого підприємництва. Коштів, як правило, вистачає лише на організацію найбільш важливих загальнодержавних заходів щодо розвитку підприємництва та проведення семінарів з питань започаткування та ведення власної справи.

Для розв'язання цієї проблеми, на нашу думку, необхідно визначити на

законодавчому рівні, зокрема, в бюджетному законодавстві, що 10% фінансових ресурсів, отриманих від приватизації, спрямовуються на фінансування державних програм підтримки інноваційного розвитку малого бізнесу. Це є цілком логічним і вкрай необхідним елементом трансформації економічної системи та має стати базовим методом фінансового регулювання розвитку приватного сектора й становлення середнього класу в Україні.

Окрему увагу треба звернути на методику підготовки, впровадження і ресурсну базу регіональних програм підтримки інноваційного розвитку малого підприємництва. Сьогодні підприємець практично не може отримати кредит з місцевого фонду підтримки підприємництва та муніципального фонду. Для цього, на нашу думку, асоціація міст України може ефективно скористатися досвідом Великобританії, де муніципальна влада оголошує конкурс на виконання різних видів робіт, необхідних для життєзабезпечення місцевої громади. Переможці таких конкурсів отримують не лише муніципальні замовлення, але й стартовий капітал на його виконання з місцевих фондів. Цей метод дає можливість управляти фінансовими ресурсами з максимальною результативністю і використовувати їх з метою розвитку регіонів і населених пунктів.

Варто відзначити, що сьогодні регіональні програми не мають іншого джерела фінансування, окрім місцевого бюджету. Вважаємо, що додатковим джерелом фінансування мають стати 10% коштів, отриманих від приватизації комунального майна, що дасть змогу концентрувати необхідні фінансові ресурси на регіональному рівні. Норму про перерахування 10% коштів від приватизації комунального майна у регіональні фонди підтримки малого підприємництва необхідно передбачити у відповідних законодавчих і нормативних актах.

Також, на нашу думку, державні програми підтримки інноваційного розвитку малого підприємництва повинні мати високий рівень селективності, здійснюватися на конкурсній основі та підтримувати в першу чергу ризикові, первісні стадії розробки технологічних інновацій на малих підприємствах.

У межах програм державного стимулювання доцільно підтримувати ті дослідження, тематика яких визнана пріоритетною на державному рівні. Фінансування малих підприємств не повинно бути однаковим на всіх етапах їхнього становлення та розвитку. Крім того, підвищення ефективності використання державних коштів має стати запровадження обов'язкових щорічних публікацій за результатами використання коштів по державних та донорських програмах підтримки інноваційного розвитку малого підприємництва.

Актуальним аспектом державної підтримки інноваційного розвитку малого підприємництва має стати і його інформаційна підтримка. Як свідчить практика, створення баз даних і інформаційних служб у системі Інтернет, що набула поширення декілька років тому, є нефективною та не виправдовує сподівань. Більш перспективним, на нашу думку, є часткове або повне фінансування участі малих підприємств у різних міжнародних виставках і ярмарках технологій. Як правило, це дозволяє сформувати нові контакти, що у майбутньому можуть виступати як джерела створення нових розробок і основа формування ринків збуту продукції підприємства.

Як використання інфраструктури, так і державне фінансування інноваційної діяльності є малоефективним за відсутності кваліфікованих кадрів у сфері високих технологій. А це, як свідчать результати дослідження, у свою чергу, є надзвичайно важливою проблемою в даній галузі. Для її вирішення має бути створена система консультаційних послуг для інноваційно-активних малих підприємств, а також сформована інституціональна інфраструктура підготовки та перепідготовки кадрів, включаючи використання програм і технічних засобів дистанційного навчання. Система підготовки кадрів повинна бути гнучкою та різноманітною, містити у собі як університетське навчання, так і короткочасні курси, семінари, круглі столи для підвищення кваліфікації менеджерів-практиків.

Для малих інноваційних підприємств, на нашу думку, доцільним є створення системи нормативної регламентації освітніх центрів і центрів

перепідготовки, що містила б систему контролю за якістю навчання та забезпечувала ефективний моніторинг подальшої бізнес-кар'єри випускників.

Таким чином, здійснення базових напрямів підтримки малих підприємств з боку держави дозволить, з нашої точки зору, сформувати сприятливе ділове середовище та умови розвитку малого інноваційного бізнесу в різних галузях економіки країни, сприятиме їхньому ефективному функціонуванню, забезпеченню соціально-політичної стабільності, реалізації принципів відкритих інновацій з метою забезпечення економічного зростання країни та підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку.

3.2. Напрями адаптації зарубіжного досвіду використання фінансово-кредитних інструментів інноваційного розвитку малих підприємств в Україні

Сьогодні як ніколи постає питання підтримки інноваційного розвитку малого підприємництва у нашій країні. Адже чимало проблем, що заважають ефективно розвиватися даному сектору економіки, за 23 роки незалежності України і досі не вирішено. Це і нерозвиненість (а часом і відсутність) належної інфраструктури, обмежений доступ до фінансово-кредитних ресурсів, недосконалість законодавчої бази і судової системи, відсутність якісної підтримки з боку держави, значна корумпованість чиновництва тощо. Водночас, із вступом України до Світової організації торгівлі, набуттям нею статусу країни із ринковою «відкритою» економікою, вітчизняне інноваційне мале підприємництво змушене вчитися жорстко конкурувати в глобалізованому економічному просторі. Тому важливим є аналіз апробованих в розвинутих країнах світу заходів та напрацьованих інструментів стимулювання інноваційного розвитку малого підприємництва.

Враховуючи, що в економічно розвинених країнах мале підприємництво складає основу економіки (за даними Організації об'єднаних націй (ООН) у

світі налічується 53-55 млн. малих підприємств, а малим бізнесом зайняте близько 50% населення), а також ту обставину, що саме такі підприємства найбільш готові до розробки і впровадження інновацій, уряд і парламент цих країн приділяють постійну увагу підтримці даного сектора економіки. При цьому завдання держави полягає не в тому, щоб просто передавати малим підприємствам фінансові, технічні й інші ресурси, підтримуючи їх за будь-яку ціну, а в тому, щоб створити правові й економічні умови для їхнього процвітання, спроможності зростати і само розвиватися в умовах ринку.

Нині в розвинених країнах світу ведеться й здійснюється пошук та апробація ефективних інструментів стимулювання інноваційного розвитку малого підприємництва, де значна увага при цьому приділяється саме фінансовим питанням та кредитним інструментам.

Розглянемо їх детальніше з метою вивчення потенційних можливостей адаптації передового іноземного досвіду стимулювання інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні.

Найбільший науковий та практичний інтерес становить державна програма розвитку малого бізнесу США, адже американська політика є однією з найстаріших та найефективніших у світі. Державна політика сприяння малому інноваційному бізнесу в цій країні націлена передусім на створення необхідної ринкової інфраструктури, а також на формування системи державної та громадської підтримки розвитку малого бізнесу. Регулюючи науково-технічну ініціативу малого бізнесу, держава не лише вкладає власні кошти, а й заохочує фінансову, матеріально-технічну та інші форми підтримки малого бізнесу великим. Отже, в структурі науково-виробничого комплексу зростає частка малого інноваційного бізнесу, розширюються різноманітні його зв'язки з усіма секторами економіки. Відповідно розвивається ініціативна форма організації інноваційної діяльності – форма підтримки малого інноваційного бізнесу.

Політика стимулювання новаторства малого бізнесу проводиться на всіх рівнях виконавчої влади – від федерального уряду до муніципалітету [99, с. 166-167]. Можливості різних органів виконавчої влади, як і методи

стимулювання малого інноваційного бізнесу, різні. Тому доцільно розмежувати зусилля федерального уряду і місцевих органів влади.

Основним у впливі федерального уряду на науково-технічну ініціативу малого бізнесу є регулювання фінансових потоків. За джерелами фінансування можна виділити три напрями: субсидування через федеральні агентства і відомства; залучення приватного капіталу та надання пільг [89, с. 536]. Цілеспрямоване субсидування федеральним урядом малого інноваційного бізнесу здійснюється у формі дотації (грантів) та укладання контрактів на розробку нової продукції або технології.

Серед комплексів заходів щодо підтримки малого інноваційного бізнесу особливий інтерес становлять «інкубаторські програми». Головне призначення «інкубаторів» – підтримка інноваційного малого бізнесу, допомога підприємців, які бажають, але не можуть розпочати свою справу. Останні отримують в «інкубаторі» пільговий доступ до виробничих приміщень наукового обладнання, фондів венчурного капіталу, різних послуг (на відміну від традиційних промислових парків, де в оренду здаються лише виробничі та конторські приміщення). Відповідно попит на послуги «інкубаторів» пред'являється переважно з боку малих фірм наукоємних галузей.

«Інкубатори» функціонують на кошти штатів і місцевих органів влади; субсидії (часто без повернення) від федерального уряду; орендну плату підприємців, які користуються цими послугами; відсоток від доходів тих, що вийшли з «інкубаторів», успішно функціонуючих малих компаній; кошти університетів та інших навчальних закладів, промислових корпорацій, приватних осіб-організаторів власних «інкубаторів» та пожертвування [63, с. 82-83].

Важливим напрямом державної інноваційної політики щодо малого інноваційного бізнесу, який здійснюється на рівні федерального уряду, є залучення приватного капіталу для його фінансування. Реалізується воно переважно через компанії венчурного капіталу.

Один з найважливіших каналів зв'язку малих інноваційних і великих фірм – фінансовий, який реалізується через вкладення в незалежні венчурні фонди, які фінансують малий інноваційний бізнес, або через організацію власних дочірніх венчурних фірм. В останньому випадку корпорації отримують згодом частину прибутку малої фірми, якщо її діяльність виявиться успішною. Нерідко корпорації скуповують акції малих компаній, які зацікавили їх, або укладають контракти на виконання певних етапів інноваційних процесів.

Також варто зазначити, що створене при урядові США Федеральне агентство SBA (U.S. Small Business Administration), яке було утворено у 1953 році і яка зараз налічує 14 тис. відділень по всій країні [136], допомагає та фінансує створення start-up компаній в країні через діяльність двох ключових програм – SBIR та STTR.

SBIR (Small Business and Innovation Research) – програма, передбачає надання субсидій та інших преференцій підприємствам малого бізнесу та start-up компанії в їх зусиллях щодо здійснення інноваційних досліджень і розробок (рис. 3.1). З 1982 року у ній беруть участь 11 федеральних агентств, які формулюють пріоритетні теми НДР і ДКР й забезпечують фінансування програми. Зокрема, STTR (Small Business Technology Transfer) – це програма-продовження роботи SBIR – допомога виводу нового товару на ринок. Єдиною умовою участі у програмі є спільна діяльність наукової інституції та бізнесу. Таким чином маємо ефект синергії науки та бізнесу. Фінансування програми складає від 500 тис. доларів США [142].

Унікальністю двох програм є їх доступність для малих вже діючих та start-up компаній в разі наявності перспективних до розробки для впровадження технічних рішень. В рамках програм фінансується як етап патентування, так і етап промислового впровадження та подальшого просування інноваційної продукції за патентом.

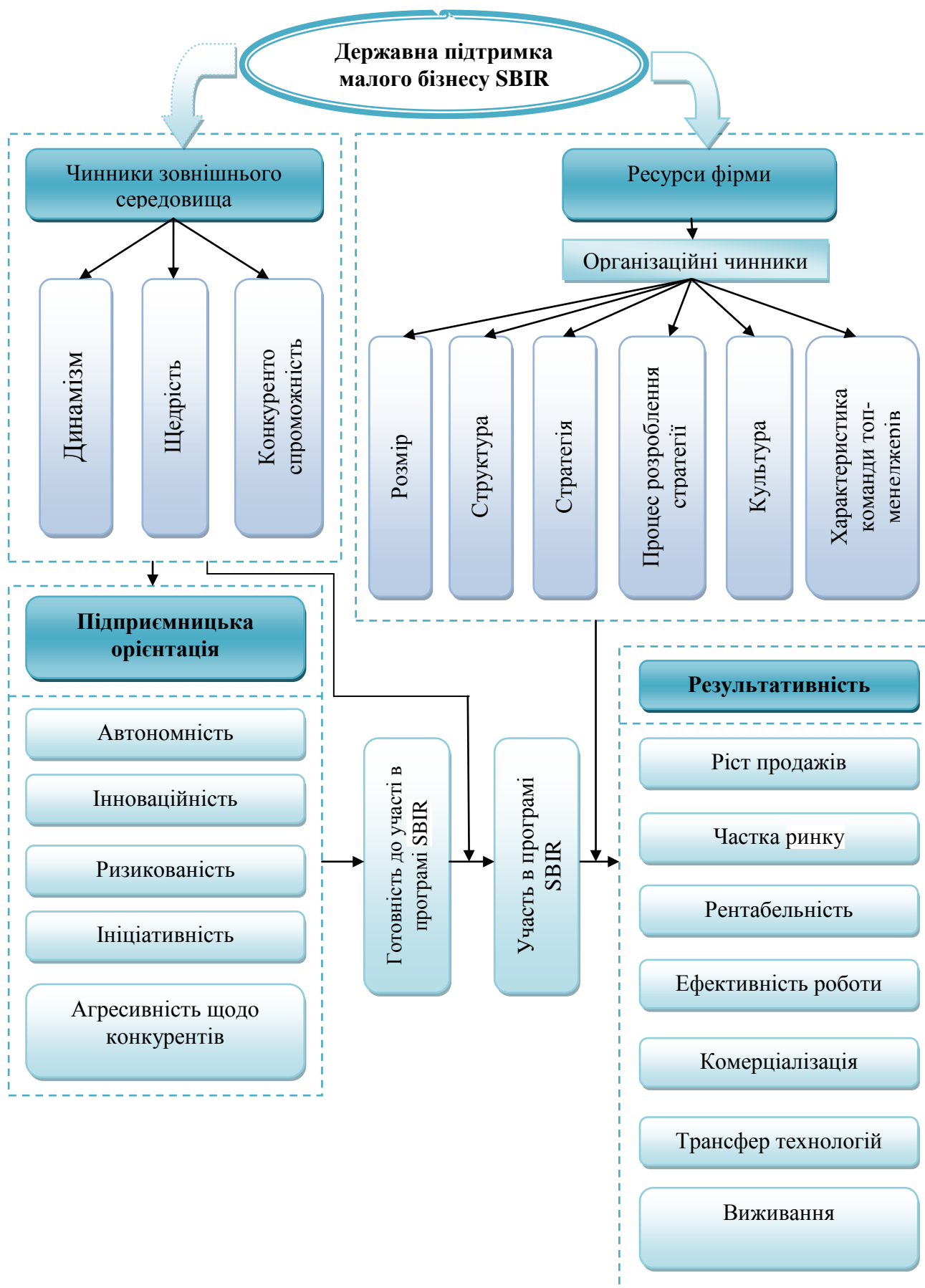


Рис. 3.1. Державна підтримка малого бізнесу за допомогою програми SBIR

Джерело: Сформовано автором на основі [136]

За період свого існування ось уже більше 50 років агенція має багато історій успіху – серед них і історії start-up компаній Біла Гейтса та Стіва Джобса. Фінансування агенції складає близько 2 млрд. доларів на рік. Відбір проектів в рамках програм здійснюють команди, що утворюють із множини 1400 експертів-волонтерів – представники бізнесу, профільних державних агенцій, фахівців технічної сфери. Фінансування в рамках програм та волонтерська допомога самі по собі являються маркетинговим ходом – таким чином великі компанії дізнаються про перспективний інноваційний бізнес та шукають шляхів співпраці із переможцями зазначених програм (SBIR та STTR). Це дозволяє малим компаніям швидко комерціалізувати свої технології та стрімко розвиватись [142].

Також, з метою забезпечення інноваційної діяльності, розвитку сектора малого підприємництва й здійснення науково-технічних розробок сенат США схвалив 17 вересня 2010 року законопроект про підтримку малого бізнесу вартістю \$30 млрд. [206]. Законопроект не тільки надаватиме підтримку банкам у наданні кредитів, але і забезпечуватиме американських підприємців різними податковими пільгами. При цьому, основною метою Вашингтона є створення нових робочих місць і боротьба з безробіттям шляхом стимулювання малого бізнесу.

У Франції, переконавшись, що підвищення активності малих фірм впливає на ріст міжнародної конкурентоспроможності країни, реалізують спеціальні програми допомоги інноваційним підприємствам, беручи участь у їхніх витратах наданням дотацій, податкових пільг, пільгових кредитів, ризикового капіталу й консультування.

У цій країні для різних категорій малих підприємств розроблена своя система підтримки. До першої категорії відносяться звичайні малі підприємства, система підтримки яких передбачає податкові пільги: новостворені малі підприємства на 2 роки звільняються від сплати місцевих податків та податку, а на акціонерні товариства, знижені податок на прибуток і податок з інвестованої частини прибутку. До другої категорії входять

підприємці, які відкривають підприємства в економічно депресивних зонах. Їх система підтримки включає знижки та відміни виплат в фонди соціального забезпечення, а в деяких випадках виплату підйомних. Третя категорія – безробітні, які вирішили відкрити власний бізнес. Для них система підтримки реалізується у звільненні від податків на 3 роки та на рік від обов'язкових соціальних виплат, а також їм видаються спеціальні книжки з відривними чеками, якими можна розраховуватись за консультації з менеджменту, юриспруденції, бухгалтерського обліку та інше. Окрім цього майже всі малі підприємства усіх категорій можуть отримувати пільгові кредити, позики та субсидії [118].

Цікавим є також французький досвід щодо апробування нових банківських інструментів стимулювання інноваційного розвитку, а саме, підтримка трансферу технологій шляхом надання кредитів честі, які передбачають надання позики на створення малого підприємства (безпроцентна) надається фізичній особі, яка є чесною та зарекомендувала себе в минулому як здібний організатор. Умовою повернення позики є успішна реалізація проекту. За даними 2011 року вже 90% таких малих підприємств існували і успішно функціонували більше п'яти років [118]. У Франції існує також регіональна мережа впроваджувальних центрів і організацій, трансферних центрів з передачі технологій і фірм типу згадуваних уже «інкубаторів» технологій [16]. Спеціальне акціонерне товариство SOFARIS (Societe Francaise de Garantie des Petites et Moyennes Enterprises), що включає 12 регіональних агентств і комерційні банки, з капіталом майже в 2 млрд. франків [77, с. 13], надає допомогу малим підприємствам по лінії модернізації устаткування й міжнародної кооперації, а також має спеціальний фонд для кредитування їх дослідницьких проектів, розробок нових продуктів і виведення їх на ринок. Отже, держава створює всі умови для відкриття нових підприємств та застосовує всі засоби з попередження їх банкрутства, включаючи купівлю підприємств Національним агентством зі створення підприємств при виникненні загрози банкрутства.

Значну увагу ефективної регуляторної політики й стратегії фінансово-кредитної підтримки малого інноваційного підприємництва заслуговує досвід Великобританії, як країни з глибокими історичними традиціями ведення бізнесу. Держава активно використовує інструменти бюджетної, податкової і кредитної політики для стимулювання цього сектора економіки.

Загалом, підтримка малого підприємництва у Великобританії здійснюється в межах державного бюджету, який за своєю суттю є національною програмою соціально-економічного розвитку країни. У бюджеті передбачені заходи спрямовані на покращення доступу малого бізнесу до фінансових ресурсів, зниження податкового навантаження, мінімізацію адміністративних бар'єрів, надання консалтингових та юридичних послуг [49].

Також у Великобританії приділяється велика увага проблемам, пов'язаним з умовами кредитування малих підприємств. Британський уряд різними методами намагається сприяти зростанню участі комерційних банків у кредитуванні даного сектора економіки. Тому власники малих підприємницьких структур користуючись широкою підтримкою держави, мають можливість отримати у вигляді різних схем пільгове кредитування, тобто позику на дуже вигідних для себе умовах.

Зазначимо, що малі підприємства Великої Британії мають істотні податкові пільги. Зокрема вони звільнені від сплати податку на прибуток з коштів, спрямованих на інформаційні та телекомунікаційні технології, а також частина коштів, виділених на НДДКР. Крім того, прогресивна шкала оподаткування прибутку підприємств створює відносно сприятливі умови для діяльності малих підприємств з невеликими обсягами прибутку [127].

Найбільш вигідними умовами володіє мале інноваційне підприємництво в Сінгапурі. Велику позитивну роль у розвитку цих підприємств відіграє, зокрема, політика інтеграції, яку проводить держава. Вона передбачає об'єднання таких підприємств у групи та забезпечення їх найсучаснішими технологіями. Ідея досить проста і ефективна: одному малому підприємству часто не під силу запустити нове високотехнологічне виробництво на

належному рівні. А ось групі таких підприємств зробити це значно простіше. Вони ділять між собою весь виробничий ланцюжок і досягають в підсумку дуже хороших результатів.

Уряд намагається зробити свої підприємства, що належать до категорії малих, конкурентоспроможними на міжнародному рівні, тому що в цій країні впевнені: неконкурентоспроможний підприємець робить неконкурентоспроможною всю державу. Для підтримки цих підприємств в Сінгапурі створено єдине на всю країну агентство Spring, яке складається з п'яти управлінь та здійснює близько 100 різних програм допомоги підприємцям [84]. Перше займається розвитком підприємницького потенціалу компаній малого, в тому числі брендингом та вдосконаленням управління. Друге – наданням послуг, необхідних підприємцям для своєї діяльності (консалтингові, бухгалтерські, моніторингові і тому подібні послуги) Співробітники третього управління допомагають керівникам підприємств з урахуванням їх галузевої специфіки. Четверте управління агентства сконцентровано на проблемах якості і стандартизації. Ну, а п'яте – на питаннях корпоративного розвитку, в тому числі вдосконалення структури підприємств і підготовки кадрів.

У Сінгапурі існує і досить активно діє громадська організація ASME (Association of Small & Medium Enterprises), що об'єднує, як видно із самої назви, представників малого і середнього бізнесу. ASME веде переговори з урядовими структурами, організовує для підприємців бізнес-клуби, зустрічі, тренінги та захищає їх інтереси. Крім того, у Сінгапурі розроблені і впровадженні величезна кількість різноманітних програм з пільгового кредитування, які включають видачу спеціальних позик, страхування кредитних ризиків, надання субсидій, фінансування навчання та підвищення кваліфікації кадрів малого підприємства [22].

У Німеччині малий бізнес вже більше 30 років відчуває потужну підтримку з боку держави, адже економічна політика уряду постійно враховує його інтереси. Загальна мета такої підтримки – підвищення ефективності та конкурентоспроможності цього сектору економіки. В напрямку реалізації даної

політики розроблені дві програми, які полегшують доступ малих підприємств до капіталу та нових технологій.

За допомогою першої («Концепція розвитку науково-технічної політики по відношенню до підприємств малого та середнього підприємництва») здійснюється забезпечення фінансування малого підприємництва країни, друга програма («Стимулювання заощаджень для відкриття власного бізнесу») сприяє для відкриття своєї справи із застосуванням проектів «start-up». Дані програми сприяють отриманню кредитів суб'єктами малого підприємництва для розвитку їх бізнесу із застосуванням низьких процентних ставок по кредитах (5-8%) та збільшенням терміну користування кредитними коштами до 5-15 років [22]. Для реалізації і контролю виконання цих програм був створений спеціальний орган державного призначення – Кредитна Рада з відновлення, яка відноситься до федерального керівництва Німеччини.

Зазначимо, що німецький система передбачає не стільки пряме фінансування малого бізнесу, здійснюване за допомогою кредитів і субсидій, скільки стимулювання мікрофінансування шляхом надання коштів фінансовим інститутам, що працюють з малим бізнесом. Для цього створена фінансова група KfW Group, яка на 80% належить Уряду Німеччини [200]. Вона одночасно є і аналогом місцевого банку розвитку, і агентством по фінансуванню експорту й кредитною організацією, що спеціалізується на фінансуванні більше 3 млн. малих підприємств Німеччини. Окрім фінансово-кредитної допомоги, німецька держава також надає малому підприємству і активну інформаційну підтримку шляхом організації всебічних консультацій та для підприємців всіх стадій розвитку бізнесу.

Аналізуючи політику фінансово-кредитної підтримки малого інноваційного підприємництва у різних країнах світу, доцільно наголосити на ефективних принципах її формування і реалізації урядом Японії.

У своїй політиці щодо підтримки малого бізнесу японський уряд виходить з того, що саме підприємства цього розміру є найважливішими суб'єктами ринкової економіки, оскільки створюють ефективне конкурентне

середовище, яке дозволяє активізувати діяльність решти суб'єктів економічної системи. Саме тому, державне стимулювання малого інноваційного підприємства проводиться на всіх етапах – реєстрації, становлення та зростання. З цією метою використовується ціла система різноманітних фінансово-кредитних важелів: пільгові позики та кредити (загальні та цільові), податкові пільги, технічна та консультативна допомога, інформаційно-комп'ютерне обслуговування, підготовка кадрів і т.д. така допомога, спираючись на законодавство, реалізується через систему державних, змішаних і приватних комерційних й некомерційних організацій включаючи спеціальні центри по «вирощуванню» нових інноваційних компаній.

В Японії створено три наступних базових типи центрів підтримки малого підприємництва: «Венчурні центри підтримки підприємництва – ВЦПП»; «Муніципальні центри підтримки малого підприємництва – МЦПП» і «Регіональні центри підтримки малого підприємництва – РЦПП» [174, с. 199]. Венчурні центри підтримки підприємництва збирають відомості про інновації, ефективні методи ведення бізнесу й успішні результати застосування інновацій з метою подальшого поширення прогресивного досвіду. ВЦПП надають технічну і методичну допомогу регіональним і муніципальним центрам підтримки малого підприємництва, а також надають послуги з оцінки бізнес-проектів, корпоративного управління, аналізу перспектив реалізації інноваційних розробок, оподатковуванню, особливостях патентування та інших питань.

Для інтенсифікації інноваційної діяльності започатковані комплексні заходи щодо фінансової, майнової, організаційної, інформаційної і технічної допомоги на всіх рівнях влади. З боку інфраструктури підтримки малого підприємництва, поряд зі створенням спеціалізованих структур підтримки венчурного бізнесу й інноваційної діяльності, були започатковані заходи з метою створення кредитно-фінансових організацій, що здійснюють цільове фінансування перспективних НДДКР та інноваційних підприємницьких структур, що реалізують найбільш перспективні проекти. Підтримка

технологічних новацій здійснюється при сприянні національної програми «Інноваційних досліджень малого бізнесу» (Small Business Innovation Research – SBI) [174, с. 202], дуже подібної з аналогічною американською програмою. Японська програма SBI, з метою розвитку технологічних нововведень у малому підприємстві, залучає фінансові і технічні можливості відповідних міністерств і відомств у формі грантів, пільгових позик, кредитних гарантій і аутсорсингових послуг для надання допомоги новим малим фірмам у розробці нових технологій для створення нових продуктів і їх подальшої комерціалізації з залученням можливостей приватного капіталу.

Інший важливий приклад для наслідування – Китайська Народна Республіка. Мале підприємництво Китаю можна назвати науковим двигуном країни, завдяки тому, що малі підприємства виробляють найбільшу кількість інноваційної продукції і технічних винаходів. Розуміючи це, влада КНР намагається різноманітними способами сприяти економічному зростанню малого інноваційного підприємництва, удосконалюючи законодавчі акти, створені задля регулювання економіки та оподаткування даного сектора економіки.

У Китаї активно функціонують державні фонди із підтримки та розвитку діяльності малого інноваційного підприємництва. Основна їх спрямованість полягає у забезпеченні гарантійними зобов'язаннями і заставним забезпеченням для отримання банківських кредитних коштів у розвиток бізнесу. З цією метою, створений «Державний фонд розвитку малого і середнього підприємництва», який сприяє захисту інтересів суб'єктів малого підприємництва у порівнянні з великим бізнесом у всіх економічних напрямках і забезпечує для малого підприємництва певні податкові пільги й додаткове фінансування. Особлива увага приділяється можливості швидкого залучення в сектор малого підприємництва приватного венчурного капіталу на досить вигідних умовах із урахуванням пільгового оподаткування.

Ще одним важливим органом, стимулюючим розвитком економіки Китаю, є державна інформаційна служба CSMEО, яка була створена в 2001 році

[22]. Ця служба займається наданням послуг з інформаційного консультування населення і підприємців в питаннях діяльності малого та середнього підприємництва через свій сайт Держагенства. Мережа CSMEO охоплює всі регіони КНР, що дає можливість своєчасно інформувати населення про стан ринку праці, змінах чинного законодавства, останні досягнення в області науки і технологічних винаходах, про розвиток і стан суб'єктів малого та середнього підприємництва.

Також держава формує регіональні спеціалізовані технічні центри з освоєння науково-технічних досягнень у виробництві, призначені переважно для технічного оновлення малих підприємств. Створено 40 центрів послуг з упровадження науково-технічних досягнень, більше ніж 600 центрів науково-технічного забезпечення підвищення рівня продуктивності праці, понад 100 підприємств – інкубаторів наукоємних технологій, більше ніж 30 зон розвитку науки і техніки при університетах, та понад 20 зон впровадження науково-технічних досягнень [17, с. 58].

Таким чином, інноваційні підприємства малого бізнесу стабільно та ефективно функціонують в розвинених країнах світу завдяки грамотній державній підтримці, що є взаємозумовленою закономірністю.

Аналіз розвитку малої економіки за видами економічної діяльності засвідчує, що в цьому аспекті держави світу акцентують свою увагу на перманентній підтримці тих видів діяльності малих підприємницьких структур, які спрямовані на створення нових продуктів, тобто діючих у виробничій сфері. Якщо перші кроки становлення системи малого підприємництва у будь-якій країні концентруються навколо переваг невиробничої сфери, то, у подальшому, завдяки цілеспрямованій політиці держави, мала економіка крок за кроком проникає у сферу матеріального виробництва й займає своє вагоме місце у процесі виробництва нових товарів та послуг [58, с. 41-42].

Ключова проблема в Україні – розрив між заявленими політичними цілями та реальною реалізацією політичних заходів. Офіційні заяви щодо фінансово-кредитних потреб в інноваційному розвитку малого підприємства не

підтримуються ретельно розробленими заходами і, зокрема, відповідними та ефективними механізмами, програмами та рамковими умовами.

На нашу думку, для того, щоб мале підприємництво ефективно функціонувало в українській економіці і приносило позитивні інноваційні результати, так як воно це робить у провідних країнах світу, існує необхідність посилити національну інноваційну систему та інфраструктуру в інтересах малих інноваційних підприємств, зокрема:

1. Реформувати саму структуру банківського сектора. Світовий досвід свідчить, що банківський сектор, що складається з двох ланок – центрального банку і комерційних банків, не в змозі забезпечити середньострокового і довгострокового кредитування малих клієнтів. Для цього необхідно між цими двома рівнями побудувати певний буфер – банк другого рівня, спеціальну кредитну установу, яка за рахунок державних коштів здійснюватиме режим кредитування з метою сприяння розвитку, а не отримання комерційного прибутку. І робитиме це шляхом рефінансування комерційних банків, не створюючи їм конкуренції, а навпаки, підтримуючи їх фінансову базу.

Таким чином, будується цілий управлінський ланцюг: держава обирає пріоритетні сфери, галузі й економічні сектори для сприяння їх розвитку – спеціалізовані кредитні установи розробляють відповідні інструменти фінансово-кредитного регулювання й розподіляють бюджетні фінансові ресурси – комерційні банки, як підрядники, виконують держзамовлення і ефективно вкладають кредитні ресурси згідно із стратегічно визначеними пріоритетами. Цей кредитний ланцюг дає можливість ефективно здійснювати фінансово-кредитне регулювання та перерозподіляти між усіма його ланками традиційно високі ризики кредитування малого бізнесу, які не відважуються брати на себе комерційні банки, природно намагаючись мінімізувати ризики.

2. Підвищити правову захищеність кредиторів та створити інституційну мотивацію залучення комерційних банків до кредитування малого підприємництва для їх інноваційного розвитку. Українські банки не наважуються будувати кредитні відносини з малим бізнесом насамперед через

недостатню захищеність своїх прав, високу степінь ризиків та значну вартість фінансових ресурсів при кредитуванні малого бізнесу, які є дорожчими ніж у випадку кредитування великого бізнесу. В умовах обмеженості власних і залучених фінансових ресурсів банки, природньо, більше зацікавлені у співпраці з кількома великими клієнтами замість багатьох малих, собівартість обслуговування яких значно вища. Немає також механізмів плаваючої процентної ставки за довгостроковими кредитами та важелів зміни ставок у випадках зростання темпів інфляції. Не зважаючи на помітну за останні роки тенденцію до зниження, кредитні ставки комерційних банків усе ще майже втричі перевищують дисконтну ставку НБУ.

3. Передбачити комплекс заходів з удосконалення відносин «банк-клієнт». З метою зменшення адміністративних та оперативних витрат комерційних банків необхідно запровадити режим пільгового оподаткування прибутку комерційних банків, що кредитують малий бізнес, та знизити нормативи обов'язкового резервування для банків, які здійснюють кредитування суб'єктів малого підприємництва. У Німеччині до податкових пільг у банківському секторі належать спеціальні норми амортизаційних відрахувань; створення резервів прибутку, що не оподатковуються; інвестиційні надбавки, які виплачуються податковими установами.

На нашу думку, потрібно створити механізми надання державних і недержавних гарантій за кредитами з урахуванням світового досвіду державної фінансової підтримки інноваційного розвитку малого підприємництва. Мережа товариств взаємного гарантування та гарантійних фондів дасть можливість мобілізувати активи й ресурси на центральному й регіональному рівнях. Для підвищення рівня довіри малого бізнесу до банків необхідно створювати спеціальні консалтингові установи – кредитні бюро.

4. Підтримання такого конструктивного фінансового інструмента, як фінансовий лізинг, який за своєю ефективністю рівносильний довгостроковому кредитуванню. Незважаючи на дані тенденції та місткість ринку лізингових послуг, в Україні є багато невідповідностей у правовому полі лізингу і низка

причин, які гальмують його розвиток. Сьогоднішній уряд України не має обґрунтованої стратегії в галузі лізингу та плану дій щодо її реалізації. Заходи, що вживаються Кабінетом Міністрів України, сьогодні мають випадковий характер і не дають дієвих результатів з огляду на те, що їх розробкою та виконанням займаються безліч різноманітних державних установ і організацій [38, с. 19; 60, с. 167].

На нашу думку, для вирішення вищезазначених проблем, які ускладнюють ефективність і мобільність регулювання ринку лізингових послуг в Україні, необхідно передусім усунути нормативно-правові перешкоди на правовому рівні та в самому механізмі його фінансування, суттєво вдосконалити організаційно-економічне забезпечення лізингових операцій, створити умови для ефективної мобілізації та розміщення фінансових ресурсів учасників ринків фінансових послуг з урахуванням інтересів суспільства, а також прискорити цілеспрямований вплив органів державного управління на економічні інтереси учасників лізингових відносин з метою створення умов для виконання лізингом його інвестиційних, виробничих та інших функцій, як на мікроекономічному, так і на макроекономічному рівнях [35, с. 227].

5. Кредитні спілки в ринкових країнах – дуже динамічний інструмент фінансової підтримки інноваційного розвитку малого підприємництва та економічної самоорганізації населення, який розвивається в Україні. На жаль, фахівцям з питань небанківської фінансової підтримки бракує і досвіду, і володіння сучасними технологіями кредитування малого підприємництва. І новий поштовх для розвитку кредитного руху має надати уніфікована державна політика підтримки небанківських фінансових установ та система навчання фахівців кредитних спілок.

Тому, окрім процедур і технологій, кредитним спілкам необхідні насамперед довгострокові й дешеві фінансові ресурси, для чого необхідно залучати їх до реалізації програм державного цільового мікрокредитування малого підприємництва, програм міжнародних фінансових організацій та програм НБУ в режимі рефінансування та цільових кредитів комерційних

банків. Як метод у цьому питанні може дати ефект також створення при асоціаціях кредитних спілок фондів підтримки ліквідності.

6. Створення і розвиток ефективної франчайзингової мережі, оскільки відсутність знань та досвіду з цього питання, не дозволяє переважній більшості вітчизняним малим підприємцям правильно використовувати цей потужний інструмент інноваційного розвитку.

За ступенем розвитку правового поля франчайзингові відносини в Україні відносять саме до законодавчо не підкріплених, оскільки на сьогодні ще немає жодного нормативно-правового акту щодо регулювання таких відносин – він знаходиться на стадії розробки. Відносини між суб'єктами франчайзингових взаємин регулюються окремими розділами Цивільного та Господарського кодексів України, які містять спеціальні норми присвячені франчайзингу (гл. 75 ЦК України та гл. 36 ГК України) та здебільшого різними нормативними документами й франчайзинговим договором, що укладається між франчайзером та франчайзі [48, с. 56].

Тому, потрібна законодавча ініціатива з розробки Закону України «Про франчайзинг» (який рекомендували розробити ще у 1997 році) та внесення відповідних змін до наявних нормативних актів. Цей документ дозволить створити прозорі механізми для становлення і розвитку франчайзингу, що значною мірою сприятиме створенню національних мереж та залученню міжнародного франчайзингу. Від якості та ефективності даного Закону багато в чому залежатиме практичний розвиток франчайзингових мереж та їх роль в інноваційному розвитку малого підприємництва та економіки України зокрема [60, с. 56-57].

Тож успіх нашої країни та її місце у глобальній економіці безпосередньо залежатиме від рівня інноваційного розвитку малого підприємництва. Реалізуючи першочергові заходи з інноваційної політики сьогодні, ми інвестуємо в майбутнє України, формуємо національні конкурентні переваги і створюємо надійний фундамент для модернізації та інтеграції нашої країни до європейського і світового розвитку.

Висновки до розділу 3

На реалізацію інноваційної діяльності малого підприємства має великий вплив інноваційна політика держави. Створення ефективного державного механізму поширення і впровадження інновацій та заходів охорони й захисту прав інтелектуальної власності на науково-технічні досягнення стають найбільш важливою характеристикою сучасної держави.

Рівень інноваційної діяльності є показником стратегічного рівня економічної потужності країни, її національного статусу. Від розвитку інновацій залежить, чи буде Україна в майбутньому сировинним придатком сучасних економік чи сама стане економічно розвиненою конкурентоспроможною державою.

Державна фінансово-кредитна підтримка інноваційного розвитку малого підприємництва включає насамперед податкові та кредитні методи впливу на даний сектор економіки. Як засвідчує світовий досвід, виважена, диференційована податкова та грошово-кредитна політика здійснює вирішальний вплив на формування та подальший розвиток суб'єктів малого бізнесу. Останніми роками в Україні активізувалася фінансово-кредитна підтримка малих підприємств з коштів, акумульованих у спеціалізованих фондах. Вводяться місцеві податкові пільги, виділяються кошти на кредитування.

Проте, постійна трансформація органів державного управління науково-технічною та інноваційною діяльністю, відсутність виваженої і довгострокової політики не сприяють впровадженню інновацій на малих підприємницьких структурах. Крім того, масштаби державної фінансово-кредитної підтримки малих підприємств дуже незначні. Реальні труднощі з фінансуванням є чи не найголовнішою проблемою сьогодні для малого підприємництва України.

У країнах із розвиненою ринковою економікою мале підприємництво посідає чільне місце в економіці, а також отримує належну підтримку з боку державних і недержавних інституцій. Це забезпечує його розквіт, що у свою

чергу сприяє розвиткові економік цих країн у цілому. У світовій практиці вважається нормою державна підтримка малого інноваційного підприємництва в інтересах нації. При цьому завдання держави не зводяться до того, аби на пільгових умовах надавати малим фірмам фінансові, технічні та інші ресурси і підтримувати приватну ініціативу будь-якою ціною. Держава покликана в першу чергу створити такий правовий і економічний клімат, який дав би змогу малому бізнесу не тільки втриматися на плаву, але й зростати і набирати силу.

На підставі дослідження процесів фінансово-кредитного забезпечення інноваційного розвитку малого підприємництва в розвинених країнах у роботі обґрунтовано, що налагодження результативної інноваційної діяльності малих підприємств в Україні, безсумнівно, потребує держаного регулювання. Досвід розвинених країн свідчить, що саме продумана і цілеспрямована інноваційна політика держави позитивно впливає на ефективність інноваційних процесів і загальну динаміку соціально-економічного розвитку. І навпаки, недостатньо обґрунтовані дії і заходи держави у сфері регулювання інноваційних процесів руйнують їх мотиваційний механізм, гальмуючи економічне зростання і навіть перешкоджаючи йому.

Враховуючи стан національної економіки та досвід провідних країн світу, нами запропоновані напрями удосконалення фінансово-кредитних інструментів інноваційного розвитку малого підприємництва. На нашу думку, такі зміни не лише сприятимуть розвитку інноваційної діяльності суб'єктів малого підприємництва, а й створять підґрунтя для формування інтелектуальної економіки, зміцнять конкурентні переваги вітчизняного бізнесу та підвищать на цій основі повноцінного середнього класу в Україні.

ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі виконано теоретичне узагальнення та запропоноване нове вирішення важливої наукової проблеми – удосконалення інноваційного розвитку малого підприємництва в економіці України з застосуванням фінансово-кредитних інструментів. Отримані наукові результати дослідження та їхні узагальнення дають змогу сформулювати такі висновки і пропозиції, які мають науково-теоретичне й практичне значення.

1. Дослідження теоретичних положень з розкриття сутності дефініцій «фінансово-кредитне регулювання» та «інноваційний розвиток» й «інновація» і аналіз їхніх визначень допомогли визначити сутність такого поняття, як «фінансово-кредитне регулювання інноваційного розвитку», яке визначається як система управління інноваційним розвитком шляхом створення ефективного фінансово-кредитного механізму для підтримки та стимулювання інноваційної діяльності.

2. Узагальнюючи соціальну доцільність та економічну необхідність малого підприємництва в активізації формування інноваційної моделі розвитку національної економіки, встановлено, що характерною рисою інноваційної діяльності малих фірм є їхня переважна орієнтація на створення продуктів – інновацій, а не нових технологій. Такі інновації пов'язані з початком виробництва нового продукту або надання нової послуги.

3. Встановлено, що для розширення перспектив доступу суб'єктів малого підприємництва до фінансово-кредитних ресурсів основними інструментами фінансового забезпечення є використання коштів за рахунок часткового відшкодування відсоткових ставок за банківськими кредитами; коштів кредитних спілок; фінанси інноваційних проектів суб'єктів малого підприємництва через інвестиційні фонди і міжнародні фонди; лізинговими та форфейтинговими операціями; мікрокредитування; франчайзингової мережі; бюджетного фінансування. Доведено, що кожен із розглянутих інструментів здатен вирішити чи не найголовнішу проблему малого підприємництва –

проблему пошуку та отримання фінансових ресурсів.

4. За допомогою застосування методики розрахунку інтегрального показника ефективності, яким слугує узагальнена функція корисності (або шкала Харрінгтона), розрахунку вагових коефіцієнтів, кількісних і вартісних оцінок діяльності інноваційного бізнесу визначено ранг інноваційної активності інноваційних підприємницьких структур в Україні в розрізі років. Такий підхід дозволяє розрахувати величину незадіяного інноваційного потенціалу та приймати ефективні рішення щодо їхнього фінансування та управління на державному і регіональному рівнях.

5. З метою розкриття взаємодії фінансово-кредитних ресурсів для забезпечення інноваційного розвитку малого підприємництва та визначення напрямів взаємозалежності динаміки розвитку малого бізнесу в Україні проведено кореляційно-регресійний аналіз сукупності статистичних даних в розрізі окремих інтервалів часу для різних джерел запозичення фінансових ресурсів. Це спряло обґрунтуванню схем аналізу із досягнення сталості фінансування інноваційного розвитку малого підприємництва, враховуючи різні можливості з надання фінансово-кредитних ресурсів в розрізі окремих їх джерел.

6. Доведено, що сьогодні держава, як інституційна основа розвитку національної економіки і суспільства, має обрати активну позицію для створення умов розвитку відповідних схем та інституцій, більшого застосування методів непрямой фінансової підтримки. Для цього запропоновано формування сприятливого податкового середовища, впровадження додаткових преференцій (зростаючі та кумулятивні податкові пільги) та удосконалення базових напрямів фінансово-кредитної підтримки малих підприємницьких структур з боку держави.

7. Обґрунтовано, що система державної підтримки інноваційного розвитку малого підприємництва в економічно розвинених країнах світу формується з урахуванням державного й політичного устрою, моделі економічного розвитку, традицій регулювання і самоорганізації

підприємницької діяльності, стану фінансово-кредитної системи країни, рівня громадської свідомості. Встановлено, що нині в розвинених країнах світу ведеться й здійснюється пошук та апробація ефективних інструментів стимулювання інноваційного розвитку малого підприємництва, де значну увагу приділили фінансовим питанням і кредитним інструментам.

8. Враховуючи стан національної економіки та досвід провідних країн світу, внесено практичні рекомендації щодо удосконалення використання інструментарію фінансово-кредитного регулювання інноваційного розвитку вітчизняного підприємництва в умовах євроінтеграційних процесів. Підтверджено, що реалізація таких змін сприятиме розвитку інноваційній діяльності суб'єктів малого підприємництва, дасть змогу сформувати для них сприятливе ділове середовище та умови інноваційного розвитку, зміцнить конкурентні переваги, забезпечить ефективне функціонування, створить надійний фундамент для модернізації та інтеграції України до європейського і світового ринку

ДОДАТКИ

Додаток А

Систематизація підходів щодо сутності поняття «інновація» вчених-класиків

Автор	Визначення	Зміст підходу
<i>Широкий підхід</i>		
Б. Санто [166, с. 117]	Суспільний технічний, економічний процес: практичне використання ідей, винаходів, що сприяють створенню кращих за своїми властивостями виробів, технологій, орієнтований на економічну вигоду, прибуток, додатковий прибуток, охоплює весь спектр видів діяльності від досліджень і розробок до маркетингу.	Комплексний процес, який проходить в економічних й соціальних сферах та полягає у розробці та використанні ідей, винаходів, тощо з метою покращення життєдіяльності людей, повнішого задоволення їх потреб.
Б. Твісс [178, с. 37].	Процес, у якому винахід або ідея набуває економічного змісту.	
П. Уайт [185, с. 72].	Інновація підрозумовує введення чогось нового в практику.	
Тідд Д, Бессант Д, Павіт К. [214, с. 38].	Інновація – процес перетворення можливостей в ідеї, які широко впроваджуються в практику.	
<i>Вузький підхід</i>		
Ф. Валента [10, с. 13].	Зміна в початковій структурі виробничого механізму, тобто перехід його внутрішньої структури до нового стану: стосується продукції, технології, засобів виробництва, професійної і кваліфікаційної структури робочої сили, організації; зміни як з позитивними, так і з негативними соціально-економічними наслідками.	Певні зміни, які відбуваються з метою створення та покращення техніки, виробництва, організації або будь-якої іншої сфери. З цієї позиції інновація представляється як перехід структури будь-якого явища до нового стану.
П. Друкер [62, с. 24].	Інновація – це особливий засіб підприємців, за допомогою якого вони досліджують зміни, що мають місце в економіці та суспільстві, з метою використання їх у бізнесі чи в різних сферах обслуговування. Значущість інновацій як інструменту створення капіталу.	
Хіпель В. [205, с. 19].	Інновація – це застосування нового продукту або процесу на практиці.	
Ратвелл Р., Гардинер П. [211, с. 168].	Інновація – це комерціалізація не тільки основного вдосконалення в технічному процесі (радикальне нововведення); а й використання змін невеликого масштабу в технологічних навичках (удосконалення чи незначне нововведення).	

Джерело: Сформовано автором на основі джерел 10; 62; 166; 178; 185; 205; 211; 214.

Систематизація підходів щодо сутності поняття «інновація»
вітчизняних науковців

Автор	Визначення	Зміст підходу
1	2	3
<i>Широкий підхід</i>		
Ю. В. Яковець [204, с. 9].	Внесення в різноманітні види людської діяльності нових елементів (видів, способів), що підвищують результативність ідеї.	Інновація - внесення нових елементів, всього, що вперше увійшло до вжитку.
Харин А. А. Коленский И. Л. [192, с. 34].	Інновацію можна розуміти як особливу культурну цінність – матеріальну чи нематеріальну, яка в даний час та в даному місці сприймається людьми як нова.	
Франчук Т. О. [191, с. 142].	Інновація (нововведення) – впровадження й розповсюдження новин. Новина - це результат інноваційного процесу, пов'язаний з втіленням ідеї в конкретний продукт, технологію або послугу.	
Антонюк Л. Л., Поручник А. М., Савчук В. С. [4, с. 14].	Інновація – це нове явище, новаторство або будь-яка зміна. Яка вноситься суб'єктом господарювання у власну діяльність із метою підвищення своєї конкурентоспроможності, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.	
Г. А. Кундеева [104, с. 116].	Інновація, нововведення – нове, що вперше увійшло до споживання. Це створена будь-ким новація, яка почала освоюватися у виробництві для подальшого використання споживачем.	
<i>Вузький підхід</i>		
С. М. Ілляшенко [117, с. 15].	Кінцевий результат діяльності по створенню і використанню нововведень, втілених у вигляді удосконалених або нових товарів (виробів, послуг), технологій їх виробництва, методів управління на всіх стадіях виробництва і збуту товарів, які сприяють розвитку та підвищенню ефективності діяльності підприємств.	Інновація – це кінцевий результат діяльності у вигляді конкретних товарів, технологій, процесів, тощо.
Вініченко І. І. [18, с. 9].	Інновація означає кінцевий результат впровадження нововведень у вигляді нових або удосконалених існуючих технологій, продукції, послуг або інших організаційно-технічних рішень, які задовольняють суспільні потреби і чинять економічний, науково-технічний, екологічний та інші ефекти.	

Продовження додатка Б

1	2	3
Ю. М. Могилов [124, с. 75].	Використання в тій чи іншій сфері суспільної діяльності (виробництві, економічних, правових і соціальних відносинах, науці, культурі, освіті і т.д.) результатів інтелектуальної праці, технічних розробок, націлених на удосконалення соціально-економічної діяльності.	Інновація – підхід до конструювання, виробництва, тощо, або саме використання результату інтелектуальної діяльності.
А. Сумец [175, с. 28].	Під інноваціями слід розуміти будь-які суттєві зміни умов в інфраструктурі та функціях.	Інновація це будь-які зміни у структурі чи функціях, перетворення практик, які склалися, на нові.
В. С. Тубалов [182, с. 7].	Під інновацією розуміються будь-які зміни практик підприємства, що склалися, від незначних перетворень до радикальних змін.	

Джерело: Сформовано автором на основі 4; 18; 104; 104; 117; 124; 175; 182; 191; 192; 204.

Систематизація підходів до сутності поняття «нововведення»

Автор	Визначення	Зміст підходу
Фостер Р. [190, с. 27].	Нововведення – це битва на ринку між новаторами чи атакуючими, тими, хто намагається зробити гроші, змінюючи порядок речей, і тими хто обороняється, залишаючи свої нинішні доходи.	Будь-які зміни
Ф. Валента [10, с. 63].	Нововведення – це зміна, перехід.	
І. І. Вініченко [18, с. 11].	Нововведення – це оформлений результат фундаментальних, прикладних досліджень і розробок в будь-якій сфері діяльності по підвищенню її ефективності.	
С. М. Ілляшенко [117, с. 262].	Нововведення – новація, що виходить на ринок.	Нововведення – процес впровадження результату фундаментальних наукових досліджень у практику та його виходу на ринок
В. Ф. Колесніченко [93, с. 101].	Нововведення – це системний, безперервний, керований процес доведення наукової ідеї до технічного винаходу, до стадії практичного використання, що забезпечує економічний ефект і призначений для безперервної реалізації в суспільному виробництві.	
Твіст Б. [178, с. 37].	Нововведення – це процес створення і впровадження нового. Це єдиний у своєму роді процес, що поєднує науку, техніку, економіку й управління. Він полягає в здобуванні нового, сягає від зародження ідеї до її комерційної реалізації і охоплює комплекс відносин: виробництво, обмін, споживання.	

Джерело: Сформовано автором на основі джерел 10; 18; 93; 117; 178; 190.

Трактування ролі малого підприємництва

Автори	Роль малого підприємництва
<p>Буров В. Ю., Потаєв В. С., Суходолов А. П. [9, с. 21-22]</p>	<ul style="list-style-type: none"> – розширення асортименту і збільшення виробництва товарів та послуг; – обслуговування великих підприємств, виготовлення для них комплектуючих виробів, організація збуту готової продукції; – протистояння монополізму, розвиток конкуренції, формування ринкових відносин в економіці; – залучення у виробництво матеріальних та фінансових заощаджень населення; – розробка та впровадження інноваційних технологій у виробництво; – ряд функцій соціально-політичного характеру.
<p>Варналій З. С. [11, с. 30]</p>	<ul style="list-style-type: none"> – це провідний сектор ринкової економіки; – це основа дрібнотоварного виробництва; – визначає темпи економічного розвитку; – визначає структуру та якісну характеристику ВВП; – визначає ступінь демократизації суспільства; – здійснює структурну перебудову економіки; – характеризується швидкою окупністю затрат та свободою ринкового досвіду; – забезпечує насичення ринку товарами та послугами, реалізацію інновацій та додаткові робочі місця; – характеризується високою мобільністю та раціональними формами управління; – формує соціальний прошарок підприємців-власників та основу середнього класу; – сприяє послабленню монополізму та розвитку конкуренції.
<p>Говорушко Т. А. [25, с. 30]</p>	<ul style="list-style-type: none"> – є одним із найбільш важливих діючих факторів економічного розвитку суспільства та ґрунтується на ринкових методах господарювання; – пріє соціально-політичній стабільності суспільства; – відкриває простір вільному вибору способів та методів роботи на користь суспільства; – забезпечує добробут тим, хто обрав шлях власної справи.

Продовження додатка Д

Автори	Роль малого підприємництва
Денега О. З. [51, с. 5].	<ul style="list-style-type: none"> – є одним з секторів економіки; – формує конкурентне середовище в регіоні, інфраструктуру малого підприємництва в регіоні, особисту самостверженість, стан навколишнього середовища, середній клас в особі підприємців-власників, особисту самостверженість; – забезпечує насичення локальних ринків традиційними та інноваційними товарами та послугами, послаблення монополізму, інновації, використання непридатних для житла приміщень, розвиток можливостей ведення бізнесу, прибутковість від проведення підприємницької діяльності, додаткові робочі місця, задоволення робітників; – характеризує рівень якості життя в регіоні, економічний розвиток регіону, ступінь вільності та демократизації суспільства, структурну та якісну характеристику валового внутрішнього продукту; – дає дотримання принципу «обличчям до споживача», що дозволяє вчасно реагувати на їх вимоги.
Кічук О. С. [88, с. 30]	<ul style="list-style-type: none"> – сприяння встановленню ринкової економіки; – сприяння підвищенню соціально-економічної ефективності економіки; – створення конкурентного середовища; – забезпечення товарами та послугами (розвиток соціальної інфраструктури); – сприяння впровадженню інновацій – активізація зайнятості населення; – підвищення рівня доходу населення; – формування середнього класу; – поповнення бюджету.
Р. Хілларі [212, с. 12]	<ul style="list-style-type: none"> – створення робочих місць; – є джерелом інновацій; – є джерелом підприємницької активності; – створює конкуренції та передумов для розвитку бізнес-середовища в майбутньому.

Продовження додатка Д

<p>Хурса М. М. [195, с. 23]</p>	<p>У політичній сфері:</p> <ul style="list-style-type: none"> – чинник політичної консолідації; – чинник політичної стабільності; – чинник політичного іміджу; – чинник політичного довголіття. <p>У психологічній сфері:</p> <ul style="list-style-type: none"> – специфічна мотивація суб'єкта до праці; – створення специфічного психологічного клімату; – відродження почуття господаря; – скорочення елементів бюрократизму. <p>У економічній сфері.</p> <ul style="list-style-type: none"> – основа дрібногосподарського виробництва; – сприяє демонополізації, приватизації та роздержавлення економіки; – визначає темпи економічного розвитку та обсяги ВВП. <p>У соціальній сфері:</p> <ul style="list-style-type: none"> – демократизація ринкових відносин; – забезпечення соціальної стабільності; – створення додаткових робочих місць; – насичення товарами та послугами.
-------------------------------------	---

Джерело: Сформовано автором на основі джерел 9; 11; 25; 51; 88; 195;

Сприяння інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні
з боку міжнародних організацій

Назва установи	Описання проекту
<p>Агентство США з міжнародного розвитку (United States Agency for International Development, USAID) (В Україні місія USAID діє з 1992р.)</p>	<p>Програма розвитку бізнес-інкубаторів в Україні (BID - The Business Incubator Development Program In Ukraine) спрямована на створення можливості для зростання малого бізнесу через організацію мережі інкубаторів в окремих містах України. Завдання програми:</p> <ul style="list-style-type: none"> – побудова ефективної і життєздатної системи бізнес-інкубаторів в Україні для сприяння започаткуванню та успішному веденню малого бізнесу; – проведення тренінгів з менеджменту, маркетингу, фінансів для працівників та клієнтів; – сприяння розширенню фінансових та комерційних створенню спільних підприємств; – кредитна підтримка малого бізнесу шляхом надання на конкурсній основі кредитів та кредитних гарантій (до \$60 тис.) під проекти з високим технічним та комерційним потенціалом, а також мікро кредитів (до 5 тис. дол.) для малих підприємств, що демонструють здатність до розвитку. <p>За останні 20 років, вартість допомоги, наданої Агентством США з міжнародного розвитку (USAID) на підтримку українському народові у вирішенні найважливіших питань розвитку склала 1,7 млрд. дол. США.</p>
<p>Європейський банк реконструкції та розвитку (Україна вступила до ЄБРР 13 серпня 1992р.)</p>	<p>16 грудня 1994 року відкрито першу кредитну лінію (SMELINE-1) із загальним обсягом 120,2 млн. дол. для розвитку малого та середнього бізнесу. За цією програмою укладено 145 проектів на суму 133,9 млн. дол. США. Кредити використовувалися тільки для закупівлі товарів/послуг іноземного походження.</p> <p>8 травня 1998 року відкрито другу кредитну лінію (SMELINE-2) приблизно такого ж обсягу. Розмір лінії становить 121 млн. 185 тис. дол. США. З цієї суми буде перевідступлено у вигляді позичок малим та середнім приватним підприємствам 66 192 тис. дол. США двома рівними траншами і мікрокредитів трьома траншами (один - 11 032 тис. та два по 5516 тис. дол. США) малим підприємствам і приватним підприємцям. Розмір цих кредитів становитиме від 125 тис. до 2,5 млн дол. США. Строком на 5 років з дворічним пільговим періодом (сплата лише відсотків за кредитами). Ставка відсотку за такими кредитами дорівнює LIBOR плюс 8%.</p> <p>З 1997 року діє Програма мікрокредитування в Україні за підтримки TACIS та USAID, за якою надають мікрокредити розміром від 100 до 20 тис. дол. (до 30 тис. дол. винятково), та малі кредити розміром від 20 тис. до 75 тис. дол. (до 125 тис. дол. винятково).</p>

Продовження додатка Е

Назва установи	Описання проекту
	<p>У грудні 2011 року започаткована Європейським банком реконструкції та розвитку Програма кредитування ММСП в Україні яка має на меті підтримку зусиль ЄБРР, спрямованих на відновлення та масове запровадження кредитування ММСП через партнерські фінансові установи ЄБРР в Україні.</p> <p>За весь час свого існування Програмою видано більш ніж 600 тисяч кредитів на суму близько 4,6 млрд доларів США. В тренінгах, проведених консультантами, взяло участь більше 4,5 тисяч банківських спеціалістів різних рівнів та напрямків професійної діяльності.</p>
<p>Кредитна установа для відбудови / Kreditanstalt Fur Wiederaufbau (KfW), Німеччина</p>	<p>З 1996 року по 2000 рік з метою поліпшення доступу МСП до фінансування відкрито три кредитні лінії загальним обсягом 10 млн. DM:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1). мікрокредити 100-15000 DM, відсоткова ставка до 23% річних, термін погашення до 1,5 року; 2). малі кредити 15000-50000 DM, відсоткова ставка до 18% річних, термін погашення до 1,5 року; 3). середні кредити до 500000 DM, відсоткова ставка до 1,3 річних. <p>Програмна підтримка малого і середнього підприємництва (1998р.), загальним обсягом фінансування 30 млн. DM. За програмою: сума індивідуального кредиту від 300 тис. DM до 1 млн. DM, відсоткова ставка до 15%, термін погашення до 5 років.</p> <p>29 грудня 2012 року підписаний договір про надання позики та гранту для фінансування проекту «Підтримка малих і середніх підприємств України» – позика в розмірі 10 млн. євро та грант у розмірі 2 млн. євро.</p>
<p>Німецько-український фонд (НУФ)</p>	<p>Створений у 1999 році як фінансова установа особливого виду в рамках програми Федерального Уряду Німеччини «ТРАНСФОРМ» з підтримки процесу реформ в Україні. Основною метою діяльності НУФ є підтримка фінансування малих та середніх підприємств (МСП) України шляхом надання їм через банки-партнери кредитів для здійснення інвестицій в основний та обіговий капітал.</p> <p>За весь час діяльності НУФ було профінансовано 160961 позичальник на загальну суму понад 690 млн. євро за рахунок револьверного використання капіталу НУФ та власних коштів банків-партнерів. Це, в свою чергу, сприяло примноженню капіталу НУФ на 37,5 %.</p>

Джерело: Сформовано автором

Особливості фінансування закордонними організаціями малих та середніх підприємницьких структур, у тому числі таких, що здійснюють свою діяльність в інноваційній сфері

Назва міжнародної організації	Вид фінансової підтримки	Мета надання фінансової допомоги	Обсяг фінансування	Партнери, засновники, інвестори
Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР)	Програма мікrokредитування	Підтримка розвитку малих підприємств шляхом створення сприятливих умов для отримання банківських кредитів	120 млн. дол.	<i>Міжнародні:</i> TACIS - Програми Європейського Союзу та USAID - Агентства США з міжнародного розвитку; <i>Українські:</i> ВАБанк, АППБ «Аваль», КБ «ПриватБанк», банк «Ажіо», АКБ «Київ-Приват»
Німецько-Український фонд (НУФ)	Програма мікро- та малого кредитування у формі надання револьверних кредитів	Поліпшення доступу до кредитів підприємств малого і середнього бізнесу в Україні – з одного боку, та навчання й підготовка банків до кредитування мікро- та малого бізнесу – з іншого	32 млн. євро	<i>Міжнародні:</i> TACIS, USAID та німецька програма Transform; <i>Українські:</i> «Ажіо», «Аваль», ТАС-Комерцбанк, ПриватБанк, ВАБанк, Мікрофінансовий банк
Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР)	Програма з підтримки мікро-, малого та середнього приватного бізнесу (ММСП)	Підтримка розвитку малих підприємств у межах структурної перебудови вугільної галузі	25 млн. дол.	<i>Українські:</i> «Аваль», ПриватБанк, «Надра», ВАБанк, Енергобанк, «Фінанси та кредит». Український кредитний банк
Фонд «Євразія»	Кредитні програми в Україні та Вірменії	Підтримка розвитку малих підприємств, які працюють у сфері виробництва та послуг	15 млн. дол.	<i>Українська</i> «Ажіо» і ВАБанк

Назва міжнародної організації	Вид фінансової підтримки	Мета надання фінансової допомоги	Обсяг фінансування	Партнери, засновники, інвестори
Фонд прямих інвестицій «Україна» (Ukraine Fund)	Здійснення інвестицій в економіку України	Інвестування малих та середніх приватних підприємств, які працюють у сфері виробництва товарів широкого вжитку й послуг на внутрішньому ринку	40 млн. дол.	<i>Міжнародні інвестори фонду.</i> ЄБРР, IPC, BankBoston, Commercial Capital-Athens, Creditanstalt-Vienna
Інвестиційний фонд Western NIS Enterprise Fund	Підтримання в Україні, Молдові та Білорусі розвитку малого і середнього бізнесу шляхом інвестування	Фінансування малих та середніх підприємств у формі внесків до статутного фонду	Здійснено 16 інвестицій на загальну суму близько 56 млн. дол.	
Міжнародний фонд «Відродження» (МФВ)	Програма мікрокредитування в Києві, Львові, Одесі Дніпропетровську та Криму	Підтримка розвитку кредитних спілок в Україні, надання фінансової допомоги для соціальної адаптації військовослужбовців	Постійно переглядається	<i>Міжнародні:</i> американський фінансист і громадський діяч Джордж Сорос; <i>Українські:</i> Товариство «Просвіта» ім. Тараса Шевченка, Українська рада миру та Екологічна асоціація «Зелений світ»
Програма TACIS	Фінансова допомога	Підтримка зусиль країн-партнерів щодо створення суспільств заснованих на політичних свободах та економічному процвітанні	Понад 3 млрд. 390 млн. євро, що дало змогу виконати понад 2500 проектів	<i>Міжнародні країни</i> Євросоюзу, колишні республіки Радянського Союзу (за винятком країн Балтії) та Монголії
Ukrainian Growth Funds (UGF)	Купівля або невеликих (від 2 до 5 %, максимум до 10%) пакетів акцій підприємств-гігантів у розрахунку на зростання вартості їхніх цінних паперів або пакетів акцій у розмірі від 15 до 26% статутного фонду середніх підприємств	Інвестування коштів у компанії з: відкритим менеджментом, унікальними елементами, прибутковістю і незначною заборгованістю, експортним потенціалом і диверсифікованістю виробничої структури	Інвестував у 75 українських компаній 55 млн. дол. із залучених до фонду 100 млн. дол.	<i>Міжнародні акціонери:</i> дочірні фонди Salomon Brothers, Goldman Sach Group L.P., Albion Allians, Kingdom Capital (США), SBC Warburg, Everest Capital (Великобританія), Fintech Inc. (Мексика), Banco Privado (Аргентина); <i>Українські партнери:</i> інвестиційна група «Сигма» (м. Харків)

Вихідні дані для розрахунку інтегрального показника інноваційної активності
малих підприємницьких структур регіону

Регіон	Кількість ІАП (N_{ia})	Загальна кількість промислових підприємств (N)	Кількість ІАП, які здійснювали НДДКР ($N_{ндкр}$)	Витрати на НДДКР ІАП, тис. грн. ($Z_{ндкр}$)	Загальний обсяг промислової продукції (у фактичних цінах), млн. грн. (Q_z)	Освоєно виробництво нових видів продукції, найменувань (г звид)	Впроваджено нових технологічних процесів (H_M)	Загальна величина інноваційних витрат, тис. грн. ($D_{об}$)	Кількість найманих працівників за видами промислової діяльності, тис. осіб (Π)	Обсяг відвантаженої інноваційної продукції, тис. грн. ($V_{п}$)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Автономна Республіка Крим	33	4441	7	21139,9	14299,3	46	47	129829,5	89,8	76792,2
Вінницька	75	3246	7	776,9	14460,7	82	69	336997,4	84,0	17691,6
Волинська	36	1576	3	10758,2	6548,2	31	9	454934,5	54,6	24125,8
Дніпропетровська	70	9444	10	80075,1	111425,8	104	50	1212933,8	430,3	532400,7
Донецька	82	9818	14	71080,8	140895,4	132	74	798053,4	566,3	781868,1
Житомирська	37	3326	1	145,0	10082,1	16	18	44674,3	86,8	27367,3
Закарпатська	28	2445	1	1196,8	5711,0	11	9	39317,3	65,7	786,0
Запорізька	43	4666	11	19729,6	53151,9	132	134	163878,0	202,9	1053858,0
Івано-Франківська	92	3029	7	2182,5	11161,9	299	34	484542,9	75,0	169718,7
Київська	52	5724	5	1350,5	30481,2	75	29	155218,6	138,7	318220,8
Кіровоградська	39	2134	6	25723,3	7761,9	69	26	50661,8	58,2	307459,9
Луганська	67	4860	10	6809,1	58222,9	31	14	111093,5	261,5	1336627,8
Львівська	127	7142	8	7082,2	21681,4	152	56	211070,7	172,6	254112,1
Миколаївська	26	3751	7	182228,1	16879,3	44	29	426311,0	77,5	451730,0
Одеська	46	5837	8	9678,1	26275,7	46	26	189708,3	98,4	14092,2

Продовження додатка 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Полтавська	64	3208	8	17684,8	39109,8	114	28	133105,4	130,8	144005,8
Рівненська	22	2146	7	2955,1	8985,3	22	8	21185,3	68,6	40809,0
Сумська	14	2127	9	11793,7	12366,6	256	78	72448,9	92,0	835429,2
Тернопільська	36	2180	4	7985,6	5158,7	73	9	48679,6	46,1	45167,7
Харківська	142	9278	28	62526,4	44611,3	197	760	439625,8	240,2	936723,9
Херсонська	29	2380	6	2177,4	8077,9	112	18	90048,2	53,2	95551,6
Хмельницька	25	2958	-	-	10108,0	14	14	1086021,6	76,9	2138,0
Черкаська	27	3423	13	4343,2	17968,2	41	20	68835,6	81,6	17856,8
Чернівецька	32	1801	3	347,7	3005,8	100	11	48146,7	38,2	72974,4
Чернігівська	41	1762	4	7170,7	10476,6	46	29	156776,6	68,6	24644,1
м. Київ	180	20617	51	76353,0	114449,1	426	289	970915,4	166,6	921878,3
м. Севастополь	74	1315	2	50,1	2989,8	14	5	4893,8	21,8	7434,1

Джерело: 140

Результати кількісної оцінки складників реалізованої частини інноваційного потенціалу регіону

Регіон	Питома вага ІАП в їх загальній кількості, % ($N_{ia} / N * 100\%$)	Питома вага обсягу відвантаженої інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції, % ($V_p / Q_z * 100\%$)	Середня кількість нових видів промислової продукції, яка припадає на одне ІАП ($r_{звид} / N_{ia}$)	Середня кількість нових технологій, яка припадає на одне ІАП (H_m / N_{ia})	Середній розмір інноваційних витрат на одне інноваційно активне підприємство, тис. грн. ($D_{об} / N_{ia}$)	Рівень забезпечення фінансуванням НДДКР, тис. грн. ($Z_{нддкр} / N_{нддкр}$)
1	2	3	4	5	6	7
Автономна Республіка Крим	0,74	0,54	1,39	1,42	3934,23	3019,99
Вінницька	2,31	0,12	1,09	0,92	4493,30	110,99
Волинська	2,28	0,37	0,86	0,25	12637,07	3586,07
Дніпропетровська	0,74	0,48	1,49	0,71	17327,63	8007,51
Донецька	0,84	0,55	1,61	0,90	9732,36	5077,20
Житомирська	1,11	0,27	0,43	0,49	1207,41	145,00
Закарпатська	1,15	0,01	0,39	0,32	1404,19	1196,80
Запорізька	0,92	1,98	3,07	3,12	3811,12	1793,60
Івано-Франківська	3,04	1,52	3,25	0,37	5266,77	311,79
Київська	0,91	1,04	1,44	0,56	2984,97	270,10
Кіровоградська	1,83	3,96	1,77	0,67	1299,02	4287,22
Луганська	1,38	2,30	0,46	0,21	1658,11	680,91
Львівська	1,78	1,17	1,20	0,44	1661,97	885,28
Миколаївська	0,69	2,68	1,69	1,12	16396,58	26032,59
Одеська	0,79	0,05	1,00	0,57	4124,09	1209,76
Полтавська	2,00	0,37	1,78	0,44	2079,77	2210,60
Рівненська	1,03	0,45	1,00	0,36	962,97	422,16

Продовження додатка И

1	2	3	4	5	6	7
Сумська	0,66	6,76	18,29	5,57	5174,92	1310,41
Тернопільська	1,65	0,88	2,03	0,25	1352,21	1996,40
Харківська	1,53	2,10	1,39	5,35	3095,96	2233,09
Херсонська	1,22	1,18	3,86	0,62	3105,11	362,90
Хмельницька	0,85	0,02	0,56	0,56	43440,86	
Черкаська	0,79	0,10	1,52	0,74	2549,47	334,09
Чернівецька	1,78	2,43	3,13	0,34	1504,58	115,90
Чернігівська	2,33	0,24	1,12	0,71	3823,82	1792,68
м. Київ	0,87	0,81	2,37	1,61	5393,97	1497,12
м. Севастополь	5,63	0,25	0,19	0,07	66,13	25,05

Джерело: 140

Інтеграція ABC- та XYZ-аналізу інноваційно активних промислових підприємств Львівської області

№ п/п	Назва підприємства	Умовні позначення	ABC- та XYZ-аналіз
1	УКРАЇНСЬКО-КАНАДСЬКЕ СПІЛЬНЕ ПІДПРИЄМСТВО У ФОРМІ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "МІКРО-КОД" ЛТД	D2	AZ
2	ТзОВ "ПРУШИНЬСЬКІ-УКРАЇНА"	D15	AZ
3	ДЕРЖАВНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ПІДПРИЄМСТВО ЛИЧАКІВСЬКОЇ ВИПРАВНОЇ КОЛОНІЇ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПЕНІТЕНЦІАРНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ (№30)"	D5	BZ
4	ТзОВ "ДОРОЖНІ ЗНАКИ"	D13	BZ
5	ТЕЛЕВІЗІЙНИЙ ЗАВОД "ЕЛЕКТРОН"- ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО ПАТ "КОНЦЕРН - ЕЛЕКТРОН"	D16	BZ
6	ТзОВ "ЄВРО-ДАХ"	D17	BZ
7	ТзОВ "НАУКОВО-ВИРОБНИЧА КОМПАНІЯ "ГАЛИЧИНА"	D8	CZ
8	ТзОВ "БИСТРИЦЯ-КЕРАМІК"	D14	CZ
9	ТзДВ "ЛЬВІВАВТОЗАПЧАСТИНА"	D1	CZ
10	ТзОВ "МЕТАЛІСТ"	D3	CZ
11	ПАТ "ДРОГОБИЦЬКИЙ ЗАВОД ЗАЛІЗОБЕТОННИХ ВИРОБІВ"	D4	CZ
12	ТзОВ НАУКОВО-ВИРОБНИЧА ФІРМА "ПРОГРЕТ"	D6	CZ
13	ТзОВ "АУРА"	D7	CZ
14	ПРИВАТНЕ НАУКОВО-ВИРОБНИЧЕ ПІДПРИЄМСТВО "РЕЗОН"	D9	CZ
15	ТзОВ "ЕНЕРГОЛІС"	D10	CZ
16	ТзОВ ВИРОБНИЧЕ ПІДПРИЄМСТВО "ГАЛТРАНСРЕМБУД"	D11	CZ
17	ТзОВ "СФЕРА"	D12	CZ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адлер Ю. П., Маркова Е. В., Грановский Ю. В. Планирование эксперимента при поиске оптимальных решений. – М. : Наука, 1976. – 279 с.
2. Алмазов Р. А. Роль и место малого и среднего бизнеса в экономике стран Европейского союза: Дис. канд. экон. наук: М. : РГБ, 2004. – 212 с.
3. Американские буржуазные теории управления (критич. анализ) / Под ред. Б. З. Мильнера, Е. А. Чижова. – М. : Мысль, 1978. – 366 с.
4. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
5. Артюхова І. В. Стан інфраструктури підтримки інноваційної діяльності підприємництва в Криму / І. В. Артюхова // Экономика Крыма. – 2012. – №2(39). – С. 73-76.
6. Бажал Ю. М. Економічна теорія економічних змін: навч. посібн. / Ю. М. Бажал. – К. : Заповіт, 1996. – 238 с.
7. Базилевич А. И. Инновационный менеджмент : [учебник] / А. И. Базилевич, Л. Я. Аврашков, Л. В. Бобков. – [2-е изд. перераб. и доп.]. – М. : Вузовский учебник, 2008. – 464 с.
8. Бузько І. Р. Стратегічне управління інвестиціями та інноваційна діяльність підприємства. Монографія / І. Р. Бузько, О. В. Вартанова, Г. О. Голубенко. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2002. – 176 с.
9. Буров В. Ю. Малое предпринимательство в России и Байкальском регионе: монография / В. Ю. Буров, В. С. Потаев, А. П. Суходолов. – Иркутск : КУБ, 2011. – 280 с.
10. Валента Ф. Управление инновациями / Ф. Валента. – М. : Прогресс, 1985. – 203 с.
11. Варналій З. С. Державна регуляторна політика в сфері малого підприємництва: монографія / З. С. Варналій, Й. С. Кузнецова – К. : НАН України. Ін-т екон. прогноз., 2002. – 104 с.

12. Варналій З. С. Інститути фінансової підтримки малого підприємництва України: сутність, генеза, перспективи // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2008. – №5. – С. 14-24.

13. Варналій З. С. Основи підприємництва: Навч. посіб. – К. : Знання-Прес, 2002. – 239 с.

14. Варналій З. С. Стан, проблеми та перспективи податкового стимулювання суб'єктів підприємництва в умовах дії Податкового кодексу України / З. С. Варналій, О. В. Панасюк // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. 2013. – №148. – С. 11- 15.

15. Варналій З. С. Франчайзинг як ефективна форма інтеграційних зв'язків суб'єктів малого бізнесу та корпорацій // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – №3. – С. 47-53.

16. Василенко О. В., Шматько В. Г. Інноваційний менеджмент / О. В. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 440 с.

17. Васільєва Л. М. Розвиток малого підприємництва в зарубіжних країнах / Л. М. Васільєва // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – №7. – С. 56-60.

18. Вініченко І. І. Економічна сутність НТП, інновацій та їх роль у розвитку агропромислового виробництва / І. І. Вініченко // Економіка і держава. – 2007. – №4. – С. 7-12.

19. Водачек Л. Стратегия управления инновациями на предприятии / Водачек Л., Водачкова О.; авт. предисл. Рапопорт В. С.; сокр. пер. со словац. – М. : Экономика, 1989. – 167 с.

20. Возняк Г. В. Інноваційна діяльність промислових підприємств та способи її фінансування в Україні: монографія / Г. В. Возняк, А. Я. Кузнєцова. – К. : УБС НБУ, 2007. – 183 с.

21. Волик В. Становлення малого та середнього бізнесу в Україні і його наслідки // Актуальні проблеми економіки, 2002. – №8. – С. 22–25.

22. Все про бізнес. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pro-biznes.com.ua/statt-pro-bznes/malij-biznes-zarubizhnij-dosvid.html>.

23. Гамидов Г. С. Классификационные признаки инноваций // Инновации. – 2005. – №8. – С. 67-69.

24. Герасимчук В. І., Мірошніченко О. В., Онікієнко В. В. Малий та середній бізнес як сфера зайнятості: методологія, аналіз, проблеми розвитку / За ред. В. В. Онікієнка. – К. : УІСД, 2002. – 116 с.

25. Говорушко Т. А. Ефективність розвитку підприємництва у харчовій промисловості України: дис. д.е.н. / Говорушко Тамара Андріївна. – К., 2008. – 453 с.

26. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

27. Данилків Х. Економічна сутність та роль малого підприємництва в умовах розвитку ринкової економіки. / Х. Данилків // Формування ринкової економіки в Україні. – 2013. – Вип. 29. Ч. 1. – С. 126-133.

28. Данилків Х. Кредитні спілки як альтернативне джерело для кредитування малого підприємництва / Х. Данилків // Актуальні проблеми функціонування господарської системи України: матеріали XX Міжнародної наукової конференції студентів, аспірантів та молодих учених (м. Львів, 17-18 травня 2013 р.). – Львів, 2013. – С. 67-68.

29. Данилків Х. П. Бізнес-інкубатори як інфраструктура складової підтримки малого підприємництва / Х. П. Данилків // Потенціал стійкого розвитку та фінансова безпека соціально-економічних систем: матеріали I Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Сімферополь, смт Гурзуф, 17-18 жовтня 2013 р.). – Сімферополь, смт Гурзуф, 2013. – С. 32-35.

30. Данилків Х. П. Державна підтримка розвитку малого підприємництва в Україні / Х. П. Данилків // Сучасні проблеми інноваційного розвитку держави: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпропетровськ, 11-12 листопада 2010 р.). – Дніпропетровськ, 2010. – С. 16-19.

31. Данилків Х. П. Еволюція поглядів на інструменти макроекономічної координації інноваційної діяльності / Х. П. Данилків // Наука України.

Перспективи та потенціал: матеріали Всеукраїнської науково-практичної заочної конференції (м. Одеса, 15-17 вересня 2011 р.). – Одеса, 2011. – С. 26-28.

32. Данилків Х. П. Ефективність податкової політики для розвитку малого бізнесу / Х. П. Данилків // Наука України. Перспективи та потенціал: матеріали Всеукраїнської науково-практичної заочної конференції (м. Одеса, 15-17 вересня 2011 р.). – Одеса, 2011. – С. 21-23.

33. Данилків Х. П. Зміст та завдання державної інвестиційно-інноваційної політики України / Х. П. Данилків // Науково-практичний досвід – 2011: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Миколаїв, 17 травня 2011 р.). – Миколаїв, 2011. – С. 9-10.

34. Данилків Х. П. Інноваційна активність промислових підприємств / Х. П. Данилків // Економічний форум. – 2012. – № 3 – С. 281-286.

35. Данилків Х. П. Лізингові послуги як перспективна форма розвитку малих підприємницьких структур / Х. П. Данилків // Фінансово-економічні проблеми сучасного світу: шляхи і перспективи їх вирішення на мікро-, макро- та мегарівнях: матеріали I Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених (м. Кременчук, 24 лютого 2012 р.). – Кременчук, 2012. – С. 225- 227.

36. Данилків Х. П. Макроекономічний аналіз пільгового кредитування малого бізнесу в Україні / Х. П. Данилків // Вісник науковця : Науково-популярний журнал. – 2011. – № 4. – С. 93-96.

37. Данилків Х. П. Макроекономічний аналіз середовища інноваційної активності фірм в Україні / Х. П. Данилків // Наука України. Перспективи та потенціал: матеріали Всеукраїнської науково-практичної заочної конференції (м. Одеса, 15-17 вересня 2011 р.). – Одеса, 2011. – С. 31-33.

38. Данилків Х. П. Основні джерела фінансово-кредитного розвитку малого підприємництва в Україні / Х. П. Данилків // Проблеми формування нової економіки XXI століття: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпропетровськ, 23-24 грудня 2010 р.). – Дніпропетровськ, 2010. – С. 17-20.

39. Данилків Х. П. Просторово-економічні ефекти інноваційної активності промислових підприємств України / Х. П. Данилків // Сучасна освіта і наука в Україні: традиції та інновації: матеріали XII Всеукраїнської науково-практичної заочної конференції (м. Харків, 30-31 січня 2012 р.). – Харків, 2012. – С. 42-45.

40. Данилків Х. П. Стратегічні орієнтири трансформації державної інноваційної політики в Україні / Х. П. Данилків // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 9. – С. 103-107.

41. Данилків Х. П. Структура та динаміка інноваційної діяльності вітчизняних фірм / Х. П. Данилків // Наука України. Перспективи та потенціал: матеріали Всеукраїнської науково-практичної заочної конференції (м. Одеса, 15-17 вересня 2011 р.). – Одеса, 2011. – С. 28-30.

42. Данилків Х. П. Суть, форми та функції інновацій у ринковій економіці / Х. П. Данилків // Наука України. Перспективи та потенціал: матеріали Всеукраїнської науково-практичної заочної конференції (м. Одеса, 15-17 вересня 2011 р.). – Одеса, 2011. – С. 23-25.

43. Данилків Х. П. Факторинг як альтернативне джерело фінансування малого бізнесу / Х. П. Данилків // Формування нового обліку вітчизняної науки: матеріали Міжнародної конференції (м. Київ, 28 лютого 2014 р.). – Київ, 2014. С. – 81-84.

44. Данилків Х. Роль та значення розвитку малого бізнесу в ринковій економіці України / Х. Данилків // Актуальні проблеми розвитку національної економіки України: матеріали Міжнародної студентсько-аспірантської конференції (м. Львів, 13-14 травня 2011 р.). – Львів, 2011. – С. 150-151.

45. Данилків Х. Соціально-економічна діагностика фінансового стану підприємств малого бізнесу в Україні / Х. Данилків // Актуальні проблеми функціонування господарської системи України: матеріали XXI Міжнародної наукової конференції студентів, аспірантів та молодих учених, (м. Львів, 16-17 травня 2014 р.). – Львів, 2014. – С. 80-81.

46. Данилків Х. Структура та динаміка інноваційної діяльності вітчизняних фірм / Х. Данилків // Формування ринкової економіки в Україні. – 2012. – Вип. 26. Ч. 1. – С. 139-146.

47. Данилків Х. Фінансово-кредитна підтримка малого підприємництва в Україні / Х. Данилків // Розвиток економіки України в умовах активізації євроінтеграційних процесів: матеріали Міжнародної студентсько-аспірантської конференції (м. Львів, 27-28 квітня 2012 р.). – Львів, 2012. – С. 91-93.

48. Данылкив К. П. Франчайзинг как альтернатива для развития малого бизнеса в Украине / К. П. Данылкив // Финансовая аналитика : Научно-практический и информационно-аналитический сборник. – Москва, 2013. – № 44(182). – С. 52-57.

49. Деловая пресса. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.businesspress.ru>.

50. Дем'янчук О. І. Формування підприємництва нового типу в системі самозайнятості України / О. І. Дем'янчук // Економіка і бізнес. – 2004. – №24. – С.34-37.

51. Денєга О. З. Особливості функціонування і розвитку малих підприємств в умовах конкуренції: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О. З. Денєга. – Хмельницький, 2004. – 25 с.

52. Денисенко М. П. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: монографія / [М. П. Денисенко, Л. І. Михайлова, І. М. Грищенко, А. П. Гречан та ін.]; за заг. ред. д.е.н., проф., акад. М. П. Денисенка, д.е.н., проф. Л. І. Михайлової. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. – 1050 с.

53. Денисенко М. П., Риженко Я. В. Стратегічна місія інноваційної діяльності та шляхи її активізації в Україні / М. П. Денисенко, Я. В. Риженко // Проблеми науки. – 2007. – №6. – С. 10-16.

54. Денисюк В. Розвиток інноваційних територіальних структур як важливої складової української інноваційної системи. Інтернет-холдинг Олега Соскіна.

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://soskin.info/ea/2003/7-8/20030712.html>.

55. Дмитренко М. А. Роль держави у підтримці та стимулюванні інноваційної діяльності / М. А. Дмитренко // Вісник Української академії банківської справи. – 2003. – №1. – С. 77 – 81.

56. Домбровський В. С. Перспективи розвитку регіональних систем фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва на Україні / В. С. Домбровський // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія Економіка та менеджмент. – 2005. – Вип. 6-7 (18-19). – С. 20-26.

57. Дропа Я. Державна політика фінансової підтримки малого бізнесу в Україні / Я. Дропа, Х. Данилків // Формування ринкової економіки в Україні. – 2011. – Вип. 23. Ч. 1. – С. 188-193

58. Дропа Я. Б. Роль, динаміка та програми державної підтримки розвитку малого бізнесу в провідних країнах світу / Я. Б. Дропа, Х. П. Данилків // Інноваційна економіка. – 2011. – № 6. – С. 39-44.

59. Дропа Я. Б. Інституційно-економічне середовище інноваційної поведінки фірм / Я. Б. Дропа, Х. П. Данилків // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 5. – С. 146-151.

60. Дропа Я. Б. Основні джерела фінансово-кредитного розвитку малого підприємництва / Я. Б. Дропа, Х. П. Данилків // Економічний простір. – 2011. – № 52/2 – С. 161-173.

61. Дропа Я. Б. Перспективи оптимізації фінансово-кредитного забезпечення інноваційних процесів в Україні / Я. Б. Дропа, Х. П. Данилків // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2011. – Вип. 45. – С. 79-88.

62. Друкер П. Ф. Рынок: как выйти в лидеры / П. Ф. Друкер. – М. : Буксембер Интернешнл, 1992. – 458 с.

63. Дудар Т. Г. Мельниченко В. В. Інноваційний менеджмент: Навч. посіб. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.

64. Дука А. П. Фінансове забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності / А. П. Дука // Фінанси України. – 2004. – №11. – С. 40-46.

65. Економіка підприємства: Підручник / За ред. д.е.н., проф. С. Ф. Покропивного. – К. : КНЕУ, 2003. – 608 с.
66. Економічна енциклопедія / Під. Ред. проф. Б. Д. Гаврилишина. У трьох томах. – К. : ВЦ «Академія», 2000.
67. Євтушевський В. А. Становлення і розвиток інновацій у вищій школі / В. А. Євтушевський, Л. В. Шаповалова // Вища освіта України. – 2006. – №2. – С. 62–66.
68. Житнецький І. В. Економічна сутність інновацій та інноваційної діяльності в ринкових умовах господарювання / І. В. Житнецький, Ю. Г. Левченко // Харчова промисловість. – 2008. – №7. – С. 117-121.
69. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1027 с.
70. Закон України «Про Державний бюджет України на 2012 рік» від 22.12.2011 № 4282-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4282-17>.
71. Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19.10.2000 №2063-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
72. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
73. Закон України «Про кредитні спілки» від 20.12.2001 № 2908-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2908-14>.
74. Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» від 21.12.2000 № 2157-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2157-14>
75. Законі України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-XII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.

76. Збарський В. К. Менеджмент малого і середнього бізнесу: Навчальний посібник. – К. : ДАКККіМ, 2006. – 361 с.
77. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку. Монографія / В.В. Зянько. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008. – 397с.
78. Инновационный менеджмент: Справ. Пособие / Под ред. П. Н. Завлина, А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели. Изд. 2-е перераб. и доп. – М. : ЦИСН, 1998. – 568.
79. Инновационный менеджмент: учеб. для вузов / [С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудин и др.]; под ред. С. Д. Ильенковой. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 327 с.
80. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навчальний посібник / С. М. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.
81. Інноваційна діяльність у Львівській області: статистичний збірник 2012 / Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Львівській області. – Львів, 2013.
82. Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України / В. В. Онікієнко, Л. М. Ємельяненко, І. В. Терон; За ред. В. В. Онікієнка. – К. : РВПС НАН України, 2006. – 480 с.
83. Інноваційний менеджмент сталого розвитку на прикладі агропромислового комплексу / І. Я. Гришин, Д. І. Мазоренко, О. К. Бурова та ін.; за ред. Д. І. Мазоренка, О. К. Бурової. – Х., 2005. – 546 с.
84. Інформаційний портал Банківські операції. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://elektroweb.tk/poslug.html>.
85. Каракай Ю.В. Пріоритети інноваційного розвитку підприємств / Ю.В. Каракай // Формування ринкових відносин. – 2007. – №9. – С. 147.
86. Керівництво Осло. Рекомендації зі збору та аналізу даних стосовно інновацій / Укл. Н. М. Григорович. – Український інститут науково-технічної та економічної інформації (УкрІНТЕІ). – Київ, 2009. – 162 с.

87. Кизим М. О. Оцінка якості цільових програм державної підтримки розвитку малого бізнесу / М. О. Кизим, І. Ю. Матюшенко, Н. І. Полторац; НАН України, Наук. дослід. центр індустр. пробл. розвитку. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 327 с.

88. Кичук О. С. Организационно-экономический механизм содействия развитию малого предпринимательства: дис. кандидата економічних наук: 08.00.04. – Одесса, 2009. – 226 с.

89. Климко Г. Н., Нестеренко В. П., Каніщенко Л. О., Чухно А. А. Основи економічної теорії: політекономічний аспект. Підручник / За ред. Г. Н. Климко, В. П. Нестеренко. – К. : Вища школа, 1999. – 743 с.

90. Ковалюк Б. І. Оптимізація критеріїв класифікації малих підприємств // Науковий збірник «Актуальні проблеми розвитку економіки регіону» Вип. 5 / За ред. І. Г. Ткачук. – Т.1. – Івано-Франківськ, 2009. – 390 с.

91. Ковалюк Б. І. Фінансова підтримка малого підприємництва в Україні// Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції «Облік, аналіз і контроль в системі управління підприємством: теорія і практика» (19-21 червня 2009 р.) / відп. ред. З. В. Герасимчук. – Луцьк: РВВ Луцького національного технічного університету, 2009. – 260 с.

92. Ковалюк Б. І., Малік М. Й. Розвиток малого підприємництва в Україні: адаптація світового досвіду // Регіональний вимір сенситивності механізмів управління: правовий, фінансово-економічний, психологічний аспекти: Матеріали VII Всеукраїнської науково-практичної конференції, 10-11 грудня 2009 р., Чернівецька філія МАУП / Упоряди. О. В. Поляк, Н. Є. Килипенко. – Чернівці: Букрек, 2010. – 352 с.

93. Колесніченко В. Ф. Визначення сутності категорій нововведення, інновація, інноваційна діяльність та інноваційний процес / В. Ф. Колесніченко // Економіка розвитку. – 2005. – №4(36). – С. 100-107.

94. Колодізев О. М. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку національної економіки: дис. док. економ. наук: спец. 08. 00. 08 – гроші, фінанси і кредит / О. М. Колодізев; Державний вищий навчальний заклад

«Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми: 2011. – 508 с.

95. Коноплицький В. А., Філін Г. І. Економічний словник. Тлумачно – термінологічний / В. А. Коноплицький, Г. І. Філін. – К. : КНТ, 2007. – 580 с.

96. Костецький В. В. Концептуальні засади фінансового забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств / В. В. Костецький, А. М. Бутов // Наука й економіка. – 2011. – Вип. 4. – С. 20-26.

97. Кошелева О. Г. Фінансово-кредитна складова інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва в Україні / О. Г. Кошелева // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2012. – Випуск 19. – С. 151-155.

98. Крамської Д. Ю. Аналіз та удосконалення економічного змісту понять інновації і інноваційний розвиток [Електронний ресурс] / Д. Ю. Крамської, В. А. Кучинський // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Сер. : Технічний прогрес та ефективність виробництва . – 2013. – № 22. – С. 22-32.

99. Краснокутська Н. В. Інноваційним менеджмент: Нач. Посібник. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.

100. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М. І. Крупка. – Львів., 2001. – 607 с.

101. Крупка Я. Д. Варіанти обліку інноваційних процесів на підприємстві / Я. Д. Крупка // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – №5. – С. 11-18.

102. Кузьмін О. Є. Франчайзинг у підприємницькій діяльності: навч. посіб. / О. Є. Кузьмін, У. Р. Сухорська, Т. В. Мирончук– Л. : Вільна Україна, 2007. – 144 с.

103. Кулагин А. С. Немного о термине «инновация» / А. С. Кулагин // Инновации. – 2004. – №7(24). – С. 56-59.

104. Кундеева Г. А. Основные категории теории инноваций / Г. А. Кундеева // Прометей. – 2007. – №3. – С. 114-119.

105. Купченко І. М. Фінансовий механізм сприяння розвитку малого підприємництва // Фінанси підприємств, 2003 – №8. – С. 35-38.

106. Лапко О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання / Ін-т екон. прогнозів. НАН України; Івано-Франківський держ. техн. ун-т нафти і газу. – К., 1999. – 253 с.
107. Лапушта М. Г. Малое предпринимательство / М. Г. Лапушта, Ю. Л. Старостин. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 320 с.
108. Литвиненко В. М. Малий бізнес у світовій економіці: монографія – К.: ТОВ Видавництво «Аспект-Поліграф», 2004 – 180 с.
109. Луців Б. Теоретичні аспекти фінансово-кредитного механізму розвитку туристично-рекреаційної сфери / Богдан Луців, Марія Рипкович // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль: ТНЕУ, 2013. – Вип. 2. – С. 17-26.
110. Львовчкін С. В. Фінансовий механізм макроекономічного регулювання // Фінанси України. – 2008. – №12. – С. 25-33.
111. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: [навчальний посібник] / Т. В. Майорова – К. : ЦУЛ, 2004. – 376 с.
112. Малий і середній бізнес у пошуках місця в стратегії економічного зростання в Україні: Зб. наук. статей / За ред. Я. А. Жаліла. – К.: Альтерпрес, 2002. – 118 с.
113. Малік М. Й., Ковалюк Б. І. Пріоритетні напрямки політики підтримки малого підприємництва в Україні / Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Конкурентоспособность и инновационное развитие Украины: проблемы науки и практики» № 12(2) 2009 р.
114. Малый бизнес: надежды и реальность. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ubr.ua/top/malyi-biznes-nadejdy-i-realnost>
115. Мамдух Тайє Аль Зіадат. Розвиток малого підприємництва в умовах перехідної економіки (на прикладі України та Йорданії) : автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук : спец. 08.06.02 – підприємництво, менеджмент та маркетинг / Мамдух Тайє Аль Зіадат. – Донецьк, 1999. – 15 с.

116. Манилич М. І., Галушка Є. О. Кредитна спілка: банк чи каса взаємодопомоги? // Фінанси України. – 2002. – №6. – С. 95–99.
117. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку: монографія / Ред. С. М. Ілляшенко. – Суми: Унів. кн., 2006. – 728 с.
118. Масляева М. Малый бизнес по-французски / М. Масляева, Ю. Рубинський // Портал бизнес-планов и руководств для малого бизнеса. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.openbusiness.ru/html_euro/france_open11.htm
119. Матросова Л. М. Формування організаційно-економічного механізму управління інноваційними процесами у промисловості / Л. М. Матросова. – Луганськ: СУДУ, 2000. – 462 с.
120. Медынский В. Г. Инновационное предпринимательство: учебное пособие / В. Г. Медынский, Л. Г. Шаршукова. – М.: ИНФРА-М. 1997. – 240 с.
121. Мелкий (малый) бизнес (Small business). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forexaw.com/TERMs/Economy21132/1372_Мелкиймалый_бизнес_Small_business.
122. Микитенко В. В. Діагностика стратегічного потенціалу підприємства / В. В. Микитенко, І. А. Ігнат'єва // Вісник економічної науки України. – 2005. – №2. – С. 77-80.
123. Мінаков О. Облік інноваційної діяльності на підприємствах-учасників технопарку / О. Мінаков // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – №5. – С. 24-27.
124. Могиллов Ю. М. Теоретичні основи феномену інновацій / Ю. В. Могиллов // Прометей. – 2006. – №2(20). – С.71-76.
125. Мокій А. І. Міжнародний інноваційний менеджмент: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення курсу / А. І. Мокій, Ю. В. Полякова, О. П. Осідач, І. Г. Бабець. – Львів: видавництво ЛКА, 2004. – 308 с.

126. Мызрова О. А. Развитие и современное состояние теории инновации. / О. А. Мызрова // Вестник саратовского государственного технического университета – 2006. – №3 (15). – С. 152-162.
127. Налоговое регулирование в зарубежных странах. Библиотека Интернет индустрии I2R.ru. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.i2r.ru>.
128. Наукова та інноваційна діяльність (1990-2012) [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України: – Режим доступа: <http://ukrstat.org.ua>.
129. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2013 р. Статистичний збірник. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2014. – 314 с.
130. Немченко А. Б. Бізнес-інкубатори в сфері сучасної державної підтримки розвитку регіональної інноваційної інфраструктури / А. Б. Немченко, Т. Б. Немченко // Наукові праці КНТУ. Економічні науки – 2010. Вип. 17.
131. Омарбакиев Л. А. Инновационные процессы в сельском хозяйстве Республики Казахстан: теория, методология, императивы развития : автореф. дис. на соискание наук. степени доктора эконом. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности)» / Л. А. Омарбакиев. – Алматы, 2010. – 45 с.
132. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник. — 2-ге вид., доп. і перероб. — К. : КНЕУ, 2002. — 240 с.
133. Орлова В. О. Природні переваги малого бізнесу – основа його розвитку / В. О. Орлова // Бізнес інформ. – 2012. - №11. – С. 75-79.
134. Основи ефективного розвитку підприємства в умовах трансформації сучасних механізмів господарювання / П. І. Акіменко, Т. В. Амельченко, І. В. Артюхова та ін.; за заг. наук. ред. С. П. Наливайченко. – Сімферополь: ПП «Підприємство «Фенікс», 2010. – 520 с.

135. Осовська Г. В, Юшкевич О. О., Завадський Й. С. Економічний словник / Г. В. Осовська, О. О. Юшкевич, Й. С. Завадський. – К.: Кондор, 2007. – 358 с.
136. Офіційний сайт Американської Адміністрації малого бізнесу (U.S. Small Business Administration) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sba.gov>
137. Офіційний сайт Аналітичного центру «Академія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academia.org.ua/?p=274>
138. Офіційний сайт газети «Економічна правда»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua>.
139. Офіційний сайт Державного комітету з питань регуляторної політики та підприємництва. Узагальнені звіти про стан виконання регіональних програм розвитку малого підприємництва в Україні за 2006–2013 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua>.
140. Офіційний сайт Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
141. Офіційний сайт журналу «Власний бізнес»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.vlasbiz.net.
142. Офіційний сайт Інформаційного агентства «ЛІГАБізнесІнформ». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blog.liga.net/user/ytrachuk/article/6039.aspx>.
143. Офіційний сайт Національного рейтингового агентства «Рюрик». Аналітичний огляд ринку небанківських фінансових послуг України за 2010-2013 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rurik.com.ua/our-research/branch-reviews/1191>.
144. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/stan-i-rozvitok-finansovih.html>.
145. Офіційний сайт Національного Банку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

146. Офіційний сайт Органів Виконавчої Влади «Урядовий портал». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=245786237&cat_id=244274160.
147. Офіційний сайт програми кредитування ММСП в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.microcredit.com.ua/news>.
148. Офіційний сайт Українського фонду підтримки підприємництва. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ufpp.gov.ua>.
149. Офіційний сайт Франчайзинг в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.franchising.org.ua>.
150. Пампура О. И. Управление инновационным процессом в промышленности / О. И. Пампура. – Донецк, 1997. – 363 с.
151. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом / А. А. Пересада. – К. : Вид-во «Лібра», 2002. – 472 с.
152. Пессель М. А. Финансово-кредитный механизм интенсификации общественного производства. – М. : Финансы, 1977. – 224 с.
153. Пивоваров М. Розвиток інституту інфраструктури малого підприємництва: проблеми та шляхи його покращення / М. Пивоваров // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1(8). – С. 6–18.
154. Підприємництва діяльність та агробізнес: Підручник / За ред. М. М. Ільчука, Т. Д. Іщенко. – К. : Вища освіта, 2006. – 543 с.
155. Підсумки діяльності кредитних спілок, інших кредитних установ та юридичних осіб публічного права за 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/KS/ks_2013.pdf.
156. Плікус І. Й. Удосконалення механізму управління фінансовою санацією підприємств / І. Й. Плікус, Н. В. Новак, Т. М. Мільчаковська // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2010. – №1, Т.2. – С. 69-77.

157. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
158. Поліщук О. О. Сутність поняття «інноваційна діяльність» як соціально-економічної категорії / О. О. Поліщук // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 3 (21). – с. 169-171.
159. Портер Е. М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Е. М. Портер: пер. с англ. – М.: Альпина бизнес букс, 2005. – 715 с.
160. Постанова Кабінету Міністрів України «Про утворення Державної інноваційної небанківської фінансово-кредитної установи «Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу»» від 12.12.2011 № 1396. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1396-2011-%D0%BF>.
161. Путеводитель для банкиров [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostobankir.com.ua/korporativnyy_biznes/analitika/analiticheskiy_otchet_o_razvitiy_rynka_depozitov_yuridicheskikh_lits_v_bankah_ukrainy_za_2013_god.
162. Руднев Ю. Франчайзинг: преимущества и риски // ММ. Деньги и технологии. – 2002. – №12. – С. 52-56.
163. Рудь Н. Т. Роль інноваційних стратегій у підвищенні інноваційного потенціалу регіону / Н. Т. Рудь // Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. – 2010. – С. 9.
164. Румянцева З. П. Общее управление организацией: принципы и процессы: 17-модульная программа для менеджеров / З. П. Румянцева и др. – М.: ИНФРА-М, 2000.
165. Савченко В. Е. Феномен предпринимательства (экспериментальный спецкурс) // Российский экономический журнал. 1995. – №9, 10; 1996. – №1,2.
166. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто: [пер. с венг.]. – М.: Прогресс, – 1990. – 367 с.

167. Сенчагов В. К. Финансовый механизм и его роль в повышении эффективности производства / В. К. Сенчагов. – М.: .: Финансы, 1979. – 397 с.
168. Сербенівська А. Ю. Сутність та значення інноваційних процесів в діяльності підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1690>
169. Скора К. Ю. Джерела фінансування малого підприємництва в Україні / К. Ю. Скора // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництва. – 2007. – №2. – С. 326-330.
170. Соколовська В. В., Іщук О. М. Особливості управління інноваційною діяльністю підприємства на сучасному етапі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/22_NNP_2011/Geographia/9_90864.doc.htm.
171. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів малого підприємництва». – К.: Держаналітінформ, 2013.
172. Стельмащук А. М. Розвиток малих інноваційних підприємств – ефективна форма позитивних технологічних змін // Інноваційна економіка. – 2010. – №3. – С. 11-15.
173. Стефанишин О. В. Людський потенціал економіки України. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2006. – 315 с.
174. Стоянова М. М. Вдосконалення державної підтримки малого підприємництва (досвід Японії) / М. М. Стоянова // Економічні інновації. – 2009. – №38. – С. 196-203.
175. Сумец А. М. Инновации в деятельности предприятия / А. М. Сумец // Маркетинг и реклама. – 2006. – №11(123). – С. 27-32.
176. Суслов В. И., Ибрагимов Н. М., Талышева Л. П., Цыплаков А. А. Эконометрия / В. И. Суслов, Н. М. Ибрагимов, Л. П. Талышева, А. А. Цыплаков. – Новосибирск: НГУ, 2003. – 600 с.
177. Т. В. Майорова. Інвестиційна діяльність: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Т. В. Майорова. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.

178. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс; [пер. англ.; авт. пред. и науч. ред. К. Ф. Пузыня]. – М. Экономика, 1989. – 272 с.
179. Теоретико-методологічні засади інноваційного розвитку підприємств / Л. О. Куцеконь // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2011. – Вип. 168. Ч.3. – С. 194-198.
180. Теория инновационной экономики / Южный федеральный университет; [под ред. О. С. Белокрыловой]. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2009. – 376 с.
181. Тоффлер Э. Шок будущего: Пер. с англ. – М.: АСТ, 2002 – 204 с.
182. Тубалов В. С. Закономерности инновационного развития российских промышленных предприятий: мезоэкономический анализ: автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон.: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / В. С. Тубалов. – Москва, 2005. – 21 с.
183. Турило А. М., Зінченко О. А. Інновації: сутність і теоретичні характеристики // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №5. – С. 76-79.
184. Тычинский А. В. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт / А. В. Тычинский. – Таганрог: ТРТУ, 2006. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m87/1_1.htm.
185. Уайт П. Управление исследованиям и разработки / П. Уайт: сокр. пер. с англ.; под ред. Д. И. Дробышева. – М.: Экономика, 1982. – 160 с.
186. Україна в цифрах 2013: Статистичний збірник / За ред. О. Г. Осауленко. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 240 с.
187. Ускорение научно-технического процесса: теория и экономический механизм / Ю. В. Яковець. – М.: Экономика, 1988. – 342 с.
188. Фатхудинов Р. А. Инновационный менеджмент / Р. А. Фатхудинов. – СПб.: Питер пресс, 2008. – 442.

189. Федоренко В. Г. Інноваційна і інвестиційна стратегія України / В. Г. Федоренко // Економіка та держава. – 2003. – №8. – С. 16–27.
190. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают / Р. Фостер. – М.: Прогрес, 1987. – 272 с.
191. Франчук Т. О. Економічна суть інновацій у ринковій економіці / Т. О. Франчук // Держава та регіони. – 2007. – №1. – С. 140-146.
192. Харин А. А. Основы организации инновационных процессов / А. А. Харин, И. Л. Коленский. – М., 2003. – 253 с.
193. Харів П. С., Собко О. М. Активізація інноваційної діяльності промислових підприємств регіону: монографія / П. С. Харів, О. М. Собко – Тернопіль: Економічна думка, 2003. – 184 с.
194. Хартман Хауштайн. Leitung industrieller Forschung und Entwicklung, Berlin, 1979.
195. Хурса М. М. Мале підприємництво: економіко-організаційні аспекти діяльності: монографія / М. М. Хурса – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2009. – 220 с.
196. Хучек М. Социально-экономическое содержание инноваций на предприятии / М. Хучек // Весник московского университета. – Сер. Экономика. – 1995. – №1. – С. 62-71.
197. Черваньов Д. М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України / Д. М. Черваньов, Л. І. Нейкова. – К.: Вид-во «Знання», 1999. – 516 с.
198. Черненко С. М. Роль малого підприємництва у створенні інноваційно-конкурентного середовища України в регіональних інноваційних системах / С. М. Черненко // Економіка та управління національним господарством. – 2012. – №3. – С. 56-61.
199. Шайдюк І. Є., Черкасова Ю. І. Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності малих підприємств в Україні. Бюлетень міжнародного Нобілевського економічного форуму. – 2010. – №1(3). Том 2. – С. 357-362.

200. Шепелев С. Е. Государственная поддержка малого предпринимательства за рубежом / С. Е. Шепелев // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.jurnal.org/articles/2008/ekon46.html>.
201. Шолохов А. В. Стратегічний та інноваційний менеджмент: Навчальний посібник. – Таганрог: Вид-во Ступіна А. Н., 2010. – 168 с.
202. Шульгіна Л. М. Франчайзинг в українській індустрії гостинності: бути чи не бути? // Маркетинг в Україні. – 2001. – №1. – С. 15-18.
203. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, кредита, процента и цикла конъюнктуры): Йозеф Алоіз Шумпетер – М. : Прогресс, 1982. – 453 с.
204. Яковець Ю. В. Эпохальные инновации XXI века / Ю. В. Яковець. – М.: Экономика, 2004. – 264 с.
205. Hippel V. U.S. high technology trade and competitiveness. Staf-freport / V. Hippel. – U.S. Department of Commerce, 1985. – P. 19.
206. Joseph Picard. Small business aid bill stalls in Senate // International business Times. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ibtimes.com/articles/39520/20100729/senate-small-business-banks.htm>.
207. Krystina P. Danylkiv. Theoretical and Methodological Aspects of the Essence of Innovation in the Context of Modern Approaches / К. Р. Danylkiv // International Association of Organizational Innovation : THE INTERNATIONAL JOURNAL of ORGANIZATIONAL INNOVATION. – USA, 2013. – V. 6. – № 2. – P. 26-33.
208. Managing high technology companies Belmont. – N. Y., 1983. 333 p.
209. Mench G. Statement in Technology: innovation overcome the depression / G. Mench. – Cambridge : Mass, 1979. 10. <http://uk.wikipedia.org>.
210. Muller R. Das Management der Innovation. Frankfurt am Main, 1973.
211. Ratvell R. Invention, innovation, reinnovatin and the role of the user / R. Ratvell, P. Gardiner // Technovation. – 1985. – №3. – P. 168.

212. Ruth Hillary Small and Medium-Sized Enterprises and the Environment: Business Imperatives /Ruth Hillary. - Greenleaf Publishing, 2000. – 391 pp.
213. The economics of industrial innovation : Christopher Freeman, (2nd edn.) London: Frances Pinter, 1982. 250 pp.
214. Tidd J., Bessant J. Managing innovation / Joe Tidd, John Bessant et al. – John wiley&Sons, LTD, Chichester, 2001. – P. 38.
215. U. S. high technology trade and competitiveness. Staff Report. – U. S. Department of Commerce, 1985. 80 pp.

SCIENTIFIC - PRODUCTION COMPANY
"HALYCHYNA"

443, STRYYSKA str., DROHOBYCH,
 UKRAINE, 82106
 tel./fax: +380 (324) 41-56-42, 41-56-43,
 41-50-15, 41-56-65.
 e-mail: renatm@ukr.net



TRADE BRAND "RENA"

НАУКОВО - ВИРОБНИЧА КОМПАНІЯ
"ГАЛИЧИНА"

вул. СТРИЙСЬКА, 443, м. ДРОГОБИЧ,
 УКРАЇНА, 82106
 тел./факс: +380 (324) 41-56-42, 41-56-43,
 41-50-15, 41-56-65.
 e-mail: renatm@ukr.net

01-051/01 = від 29 КВІ 2014
 Вих. №

Довідка

про впровадження результатів дисертаційної роботи
 Данилків Христини Петрівни
 на тему «Фінансово-кредитні інструменти інноваційного розвитку
 малого підприємництва в Україні»,
 поданої до захисту на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук
 за спеціальністю 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит

Ознайомлення з основними науковими результатами, викладеними в дисертаційній роботі Данилків Христини Петрівни на тему «Фінансово-кредитні інструменти інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні» на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит, дозволяє дійти висновку, що вона містить цілий ряд наукових положень, які є суттєвими при вирішенні поточних задач інноваційного розвитку малих підприємницьких структур в Україні.

Результати даного дисертаційного дослідження використовуються при розробці окремих практичних заходів щодо формування інноваційної політики НВК «ГАЛИЧИНА». Зокрема, враховано пропозиції та рекомендації, сформульовані в дисертаційній роботі Данилків Христини Петрівни, щодо ефективного управління інноваційною діяльністю, підвищення обсягів реалізації інноваційної продукції та реалізації інноваційних програм.

Генеральний директор



З. М. Ільницький



УКРАЇНА

СТРИЙСЬКА МІСЬКА РАДА ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

ВИКОНАВЧИЙ КОМІТЕТ

82400, м.Стрий, вул. Т. Шевченка, 71, тел./факс 7-12-71, e-mail: vykonkom@stryi.lv.ukrtel.net

30.04.14 3.20/15 **ДОВІДКА****про впровадження результатів наукового дослідження
Данилків Христини Петрівни**

Результати дисертаційної роботи Данилків Христини Петрівни на тему «Фінансово-кредитні інструменти інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні», підготовлені для захисту на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит, використовуються при розробці практичних заходів щодо реалізації «Програми розвитку малого і середнього підприємництва у м. Стрию на 2013 – 2015 роки».

Зокрема враховані пропозиції дисертанта щодо:

- застосування фінансово-кредитних інструментів в активізації підтримки та стратегії інноваційного розвитку малого підприємства в місті;
- методичних підходів до визначення економіко-організаційних основ інноваційного розвитку і розміщення малого підприємництва, що ґрунтуються на встановленні партнерських відносин між центральними та місцевими органами державної влади, органами самоврядування, громадськими організаціями;
- удосконалення механізму підтримки інноваційного розвитку малого підприємництва, що передбачає послідовне прийняття вмотивованих рішень щодо розвитку малих підприємницьких структур шляхом застосування фінансово-кредитних інструментів та стимулів з метою отримання економічного й соціального ефекту.

Міський голова



Р. Є. Шрамов'ят



УКРАЇНА

СТРИЙСЬКА РАЙОННА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ

вул. С.Бандери, 28, м. Стрий, 82400, тел. (03245) 7-09-84, факс (03245) 5-30-05

30.04.2014 № 02-17/78

На № _____ від _____

Довідка

про впровадження результатів дисертаційної роботи
Данилків Христини Петрівни
на тему “Фінансово-кредитні інструменти інноваційного розвитку малого
підприємництва в Україні”

Аналіз наукових результатів, отриманих дисертанткою Данилків Христиною Петрівною при підготовці дисертаційної роботи на тему “Фінансово-кредитні інструменти інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні”, дозволяє дійти висновку, що вони представляють практичний інтерес для інноваційного розвитку малих підприємницьких структур в Україні.

В поточній діяльності Стрийської районної державної адміністрації використовуються окремі висновки та пропозиції дисертантки щодо розвитку малого підприємництва в Стрийському районі. Зокрема, враховано рекомендації більш ефективно вирішувати проблему фінансового забезпечення місцевих програм сприяння розвитку малого підприємництва (побредбаченим відповідним бюджетом) та посилення регуляторної політики.

Перший заступник голови



М. С. Дмитришин



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені ІВАНА ФРАНКА

вул. Університетська, 1, м. Львів, 79000, тел./факс (032)2616048, тел. 2603402
E-mail: franko.lviv.ua Код ЗКПО 02070987
Управління держказначейства у Львівській області. МФО 825014. р.р. 35221203001061
№ свідоцтва 17701483, ін. под. № 020709813029
Валютний рахунок № 26007006042 в Укркесімбанку м. Львова МФО 325718

28.04.2014р. № 1657-Н На № _____ від _____

Довідка

Видана Данилків Христині Петрівні про те, що результати її дисертаційної роботи на тему: «Фінансово-кредитні інструменти інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні» використано у навчальному процесі на економічному факультеті Львівського національного університету імені Івана Франка під час викладання дисциплін: «Фінанси», «Фінанси малих підприємств», «Фінансовий менеджмент», «Стратегічне управління фінансами» та «Інноваційний розвиток підприємства».

Проректор з наукової роботи



Б. Я. Котур