

СТИМУЛЮВАННЯ НАУКОЄМНОГО МАЛОГО БІЗНЕСУ ЯК ФАКТОРА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

У статті узагальнюється світовий досвід формування інноваційної складової економіки країни та досліджується участь малого бізнесу в цьому процесі.

За допомогою структурно-функціонального підходу в роботі було встановлено сутність та роль підприємництва як інноваційної форми бізнесу. Порівняльний аналіз надав змогу визначити вплив великих та малих підприємств на реалізацію стратегії інноваційного розвитку України.

Враховуючи принципи взаємодії та суперечності, було встановлено напрями взаємовідносин малого та великого бізнесу, типи малого підприємництва залежно від ступеня участі в інноваціях та рівня зв'язку з великими підприємствами, а також виявлено основні заходи стимулювання розвитку наукоємного малого бізнесу та кооперації малих і великих підприємств у різних країнах.

Ключові слова: *інноваційна складова економіки, економічний розвиток, підприємництво, бізнес, наукоємний малий бізнес, кооперація, податкові пільги.*

В статье обобщается мировой опыт формирования инновационной составляющей экономики страны и исследуется участие малого бизнеса в этом процессе.

При помощи структурно-функционального подхода в работе установлены сущность и роль предпринимательства как инновационной формы бизнеса. Сравнительный анализ дал возможность определить влияние больших и малых предприятий на реализацию стратегии инновационного развития Украины.

Учитывая принципы взаимодействия и противоречия, были установлены направления взаимоотношений малого и большого бизнеса, типы малого предпринимательства в зависимости от степени участия в инновациях и уровня связи с большими предприятиями, а также выявлены основные меры стимулирования развития наукоёмкого малого бизнеса и кооперации малых и больших предприятий в разных странах.

Ключевые слова: *инновационная составляющая экономики, экономическое развитие, предпринимательство, бизнес, наукоёмкий малый бизнес, кооперация, налоговые льготы.*

This article generalizes world experience of the formation of the national economy innovative component and investigates the participation of small business in this process.

Using the structurally-functional approach the essence and role of entrepreneurship as innovative form of business were established in work. The comparative analysis has enabled to define the influence of big and small enterprises on strategy of innovative development of Ukraine realization.

Considering principles of interaction and the contradiction, directions of mutual relations of small and big business, types of small business depending on a degree of participation in innovations and a level of connection with big enterprises have been established, and also the basic measures of stimulation of the high technology small business and cooperation of the small and big enterprises in the different countries are revealed.

Key words: *an innovative economy component, economic development, entrepreneurship, business, the high technology small business, cooperation, tax privileges.*

Світова фінансово-економічна криза, а саме пошук шляхів виходу з неї, ще раз довели важливість інноваційної складової економіки країни. У

складних кризових умовах економічного розвитку країни, звичайного бізнесу та взагалі життя пересічної особи, у першу чергу, на

світовому ринку попитом користуються сучасні, ефективні та дешеві технології, сировина, товари, роботи, послуги і т. д. Тому їх постачальники (як конкретні суб'єкти господарювання, так і країни-експортери) завжди будуть у більш вигідному стані та відчуватимуть менший вплив кризи, ніж ті, які пропонують аналогічну, але неконкурентоспроможну за згаданими параметрами продукцію.

У сучасному світі рівень конкурентоспроможності продукції (товарів, робіт, послуг) багато в чому залежить від впровадження інноваційних технологій. Для порівняння, інноваційна складова в країнах Євросоюзу досягає 60 %, Південній Кореї і Японії – 65-67 %, США – 78 %. Інноваційна ж складова української економіки щороку скорочується і сьогодні складає біля 6 %. При цьому лише 10 % вітчизняних промислових підприємств впроваджує інновації, а понад 95 % підприємств реалізує продукцію, яка не є новою на ринках [1, с. 15]. Наведені цифри є більш ніж красномовними, і вони пояснюють причини складної ситуації, у якій опинилася на даному етапі вітчизняна економіка у порівнянні з розвинутими інноваційно спрямованими країнами світу.

У зв'язку з цим, метою даної роботи є узагальнення світового досвіду щодо формування інноваційної складової економіки країни, у тому числі участі в цьому процесі малого бізнесу як мобільного та найбільш чутливого до нових технологій сектора. Для досягнення мети дослідження в статті передбачається виконати наступні завдання:

1. Встановити сутність та роль підприємництва як інноваційної форми бізнесу.
2. Проаналізувати вплив великих та малих підприємств на формування інноваційної складової економіки України.
3. Визначити основні напрями взаємовідносин малого та великого бізнесу, типи малого підприємництва залежно від ступеня участі в інноваціях та рівня зв'язку з великими підприємствами.
4. Виявити основні заходи стимулювання розвитку наукоємного малого бізнесу та кооперації малих та великих підприємств у країнах світу.

Поряд із багатьма зрозумілими причинами нерозвиненої інноваційної складової економіки можна відокремити слабе теоретичне обґрунтування деяких понять, пов'язаних із становленням інноваційної стратегії України. Так, наприклад, у науці досі існує дискусія щодо ролі інноваційності у співвідношенні понять «підприємництва» та «бізнесу».

За оцінками одних експертів, еволюція понять «підприємництво» та «бізнес» витримала декілька редакцій і призвела до того, що частіше вони використовуються як синоніми [2, с. 46]. До того ж у законодавстві України немає поняття «бізнес», є лише «підприємництво» та його суб'єкти – підприємці та підприємства різних масштабів діяльності. А існуюче в літературі визначення бізнесу як організації виконання

соціального замовлення, його подальшої реалізації з метою кінцевого задоволення своїх потреб [2, с. 46]; як підприємницької або будь-якої іншої діяльності людей законного характеру, основою якої є конкурентна боротьба, що розгортається в процесі виробництва, реалізації товарів та послуг, кінцевою метою якої є отримання економічної вигоди – прибутку, доходу [3, с. 57], – практично нічим не відрізняється від визначення терміна «підприємництво» зокрема.

Разом з цим більш обґрунтовано здається друга точка зору. Відомо, що, наприклад, Й. Шумпетер підприємцем вважав того господарюючого суб'єкта, який здійснює «нові комбінації» (створення нового товару, нового методу виробництва, відкриття нового ринку, нового джерела факторів виробництва, створення нової організації галузі тощо [4]). Такі нові комбінації співзвучні визначенню інновацій згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність», за яким це є 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 [5].

Й. Шумпетер вважав, що, якщо господарюючий суб'єкт починає функціонувати надалі в рамках «кругообігу», не привносячи нічого нового, він перестає бути підприємцем. Аналогічної думки дотримується Кредісов В.А., який досліджує відмінності між поняттями «підприємництво» та «бізнес», що відображаються у двох різних моделях підприємницької поведінки [6]:

- класична модель, що орієнтується на максимізацію віддачі від ресурсів, які має підприємець. Ця модель поведінки характерна для більшості представників бізнесу;
- інноваційна модель, притаманна підприємству, полягає у використанні будь-яких можливостей для інноваційного розвитку виробництва, навіть якщо власних ресурсів для цього недостатньо.

Варналій З.С. [7, с. 23] при визначенні сутності поняття «малого підприємництва» також радить використовувати не стільки кількісні критерії (кількість працюючих, розміри капіталу, обсяги продажу тощо), скільки якісні (правова незалежність, єдність права власності та безпосереднього управління фірмою, повна відповідальність за результати господарювання, інноваційність та ризикованість).

Таким чином, підприємництвом вважається особлива інноваційна форма бізнесу, яка у відповідних історичних та соціально-економічних умовах стає переважаючою, що і забезпечує економічну динаміку всьому суспільному відтворенню.

З огляду на існуючі точки зору, співвідношення між поняттями «бізнес» і «підприємництво» може бути представлене, як на рис. 1, та свідчить про наступне [8, с. 18-19]:

- особи, що володіють певними підприємницькими здібностями (заштриховане горизонтальними

смугами коло на рис. 1), не завжди належать до сфери бізнесу (заштриховане вертикальними смугами коло), і навпаки, не всім бізнесменам притаманні ці особливі навички й талант ведення успішної справи;

- за умови, коли особа успішно реалізує власні підприємницькі здібності у бізнесі, можна казати, що вона є представником підприємництва (заштрихована клітинками область) як інноваційної, ризикової тощо господарської діяльності – складової бізнесу;
- у свою чергу, малий бізнес (сіре коло), як складову бізнесу за критерієм масштабу

діяльності, не завжди можна віднести до підприємництва. Малий бізнес, представниками якого є малі підприємства та фізичні особи-підприємці, тільки набуваючи рис інноваційності, ризикованості тощо, може бути віднесений до підприємництва. Таким чином, лише ця частина малого бізнесу, частина малих підприємств та підприємців, перетинаючись із підприємництвом, формують його складову – мале підприємництво (сіра заштрихована клітинками область на рис. 1).

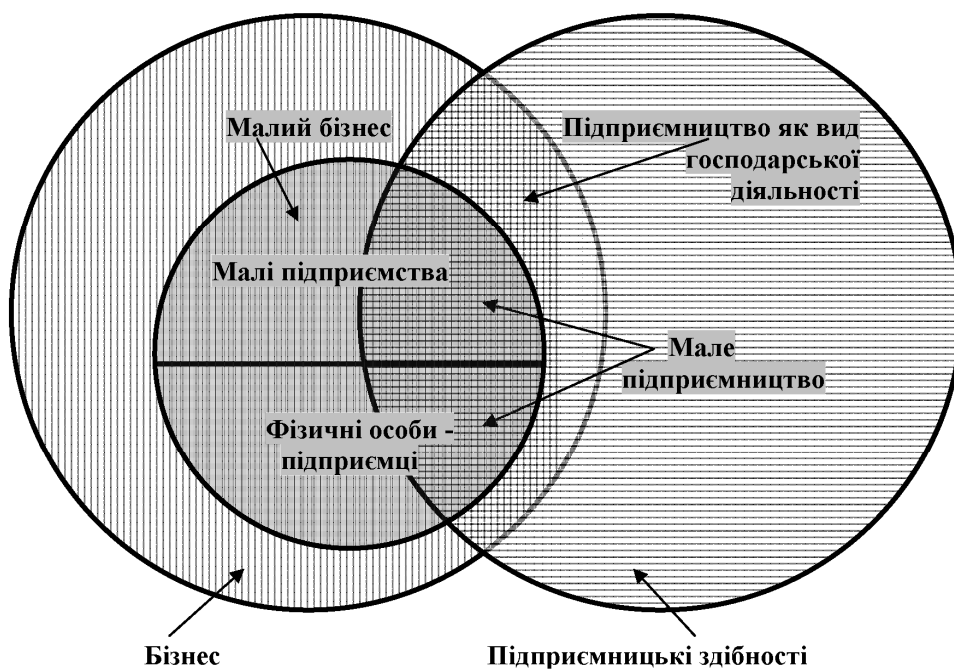


Рис. 1. Співвідношення понять «бізнес» та «підприємництво»

Таким чином, серед безлічі різноманітних характеристик підприємництва однією з основних визначають інноваційну функцію, яка полягає у генеруванні та реалізації нових ідей, запровадженні нових продуктів, виробничих технологій або форм організації бізнесу, здійсненні техніко-економічних, наукових розробок, проектів, що пов'язані з господарським ризиком [9].

Разом із недосконалим теоретичним обґрунтуванням, певна невизначеність існує і з основними учасниками реалізації стратегії інноваційного розвитку України. З одного боку, за Законом України «Про інноваційну діяльність», визначення інноваційного підприємства має конкретний кількісний вимір, оскільки такий суб'єкт господарювання повинен розробляти, виробляти і реалізувати інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70 відсотків його загального обсягу продукції і (або) послуг за звітний податковий період [5]. Такі параметри більш характерні для функціонування великого бізнесу.

Аналізуючи можливість інноваційного прориву, багато вітчизняних науковців аналогічно вважають, що в сучасних економічних умовах ключову роль

у цьому мають відігравати саме крупні фірми, а також об'єднання підприємців (спілки, асоціації, гільдії), а не окремі малі та середні фірми [10; 11]. Саме формування та діяльність потужних корпорацій, що здатні суттєво скоротити транзакційні витрати, витрати на конкурентну боротьбу, підвищити ефективність діяльності [12], повинно створити критичну масу зрушень в українській економіці, побудувати високоефективну національну інноваційну систему [13, с. 68].

Дійсно, у світі інноваційна активність великих корпоративних структур є в 14 разів вищою за інноваційну активність малих промислових підприємств [14, с. 42]. Частка корпорацій у фінансуванні фундаментальних і науково-практичних досліджень та прикладних розробок у таких країнах, як: Японія, Індія, Ізраїль та інші – коливається в межах від 50 до 80 % від загального обсягу; великі інтегровані бізнес-структури займають ключові позиції у промисловості, на транспорті, у кредитно-фінансовій сфері, а також є домінуючим фактором структурних змін у базових галузях національної економіки. У Росії великі корпорації забезпечують до 85 % ВВП країни [13, с. 68].

З іншого боку, статистика свідчить, що в Україні темпи формування потужних корпорацій, на жаль, поки що не призвели до істотних позитивних структурних змін у вітчизняному виробництві [13, с. 64; 15, с. 59]. До того ж функціонування вітчизняних бізнес-структур часто супроводжується в Україні процесами монополізації, корупцією, непрозорістю господарської діяльності, що відштовхує іноземні інвестиції, ускладнює процеси, пов'язані з доступом до іноземних ринків, та інтеграцію до світової економіки.

У зв'язку з цим актуальним залишається питання ролі малого бізнесу у формуванні інноваційної моделі економічного зростання України. Так, наприклад, однією з передумов розвитку національної інноваційної системи України, концепцію якої було схвалено в червні 2009 р., зазначено сприяння створенню інноваційних структур, орієнтованих на підтримку малого інноваційного бізнесу [16].

Основними перевагами, які визначають можливість участі малого бізнесу в інноваційному процесі, є: сприятливе законодавство щодо заснування та подальшої діяльності, спрощене оподаткування; раціональна оргструктура; мобільність фінансово-господарської діяльності; оптимальні розміри та можливість економії; чутливість до нових технологій, можливість швидкого втілення значної частини нових ідей, проєктів та створення нових зразків продукції; вузька спеціалізація наукових розробок; готовність нести ризики як одна з основних особливостей індивідуального підприємництва.

На жаль, показники вітчизняного сектора малого бізнесу є також скромні. Частка інвестицій сектора малого бізнесу в економіці України є незначною. Наприклад, у Миколаївській області обсяг валових капітальних інвестицій малих підприємств зріс з 2000 по 2005 рр. більш ніж в 9 разів. При цьому частка малих підприємств в загальному обсязі капітальних інвестицій суб'єктів підприємницької діяльності Миколаївської області склала в 2005 р. лише 19,86 % [8, с. 143]. Для порівняння, у розвинутих країнах на малий бізнес припадає третина валових інвестицій [2, с. 122].

Частка промислових підприємств України, що впроваджують інновації, є доволі низькою – 11,5 % у 2007 р. порівняно із показником у розвинутих країнах – 60-70 % [17, с. 119]. Частка інноваційно активних підприємств загалом по економіці на 2007 р. складала 14,2 % при 70-82 % в розвинутих країнах [18, с. 26]. За дослідженнями науковців, у сфері інноваційної діяльності працюють лише 4 % від загальної кількості малих підприємств України, що нині становить понад 200 тис. одиниць [19, с. 40].

За таких умов, можливо, більш ефективною для розвитку інноваційної складової вітчизняної економіки була б співпраця малого та великого бізнесу. Дійсно, у стратегії економічного розвитку України на 2004-2015 рр. одним із заходів стимулювання інноваційної діяльності зазначається розвиток кооперації великих,

середніх та малих підприємств, формування виробничих мереж та кластерів підприємств, стимулювання венчурного бізнесу, запровадження ефективних механізмів правової, фінансової, організаційної, кадрової та освітньої підтримки перспективних інноваційних проєктів у сфері малого бізнесу [20, с. 244].

Аналогічна позиція зазначена і в Указі Президента України «Про концепцію державної промислової політики», яка має бути спрямована, у тому числі, і на налагодження ефективної взаємодії великого, малого та середнього бізнесу, насамперед у наукоємних секторах [21].

Серед механізмів становлення модернізованої пізноіндустріальної економіки України в Стратегії Партії Регіонів також зазначено сприяння взаємодоповненню і сталому партнерству малого бізнесу й великих корпорацій, а також стимулювання участі великого національного капіталу в інноваційних перетвореннях, у тому числі в модернізації малого бізнесу [22].

Зазначені позиції є лише стратегічними напрямами. У даному випадку досить корисним для України міг би бути практичний досвід розвинутих країн у сфері співпраці малого та великого підприємництва.

Малий бізнес, незважаючи на давню історію розвитку такої форми підприємництва, вважається феноменом саме ХХ ст. Його виникнення та подальший розвиток повинні були подолати негативні наслідки монополізації, що проявилися наприкінці ХІХ ст. – початку ХХ ст., і поставили під загрозу конкуренцію як основу господарського життя. У зв'язку з цим розвинуті держави були змушені застосувати антитрестівське законодавство, а згодом у цих країнах у 1970-80-ті роки поширився процес приватизації в економіці, що набув загальносвітових масштабів. У більшості розвинутих країн, де була проведена приватизація, економічний стан покращився, у тому числі за рахунок зростання ролі середнього та малого бізнесу. Мала місце так звана підприємницька революція [23]. У ФРН наприкінці 80-х років коло 1,9 млн дрібних та середніх фірм забезпечили роботою 2/3 всього зайнятого населення та виробництво приблизно половини ВВП країни. У світі зросла роль венчурного підприємництва [24, с. 78]. У США 1984 року 73 % з усіх правових форм організації бізнесу складало одноосібне володіння, включаючи фермерів та самозайнятих. Решту 18 % та 9 % склали відповідно корпорації та партнерства [9, с. 109].

До того ж в умовах циклічної та структурної кризи розвинутої економіки 1970-х років (нафтова криза, інфляційні процеси, падіння виробництва тощо) саме сміливі індивідуальні підприємці-новатори змогли набагато швидше та краще пристосуватися до різних змін середовища, ніж неповороткі промислові гіганти. Часто в результаті таких змін індивідуалізоване дрібносерійне виробництво ставало навіть вигіднішим за концентрацію виробництва на величезних

підприємствах [23]. Все це, з одного боку, призводило до тенденцій децентралізації господарської діяльності та розукрупнення великих корпорацій, з іншого – до розвитку тісних взаємовідносин між великим та малим бізнесом через систему субпідрядків, франчайзингу тощо [25, с. 37].

У дійсності взаємовідносини малого та великого бізнесу є багатоаспектними. Малий бізнес є своєрідним засобом боротьби з негативними наслідками існування великого бізнесу, оскільки є передумовою для демонополізації економіки країни, її роздержавлення та створення конкурентного середовища, а також виступає засобом подолання безробіття внаслідок скорочення працівників на великих підприємствах. Разом з цим малий бізнес сприяє вивільненню великих підприємств від виробництва нерентабельної для них дрібносерійної та штучної продукції, яка задовольняє індивідуальний попит. Окрім того, малий бізнес є ринком збуту для великих підприємств, умовою їх ефективної діяльності, пропонуючи спеціальні субпідрядні відносини, обслуговуючи великі корпорації, забезпечуючи посередництво між великими компаніями та їх споживачами.

На відміну від України, де процеси реформування на початку 90-х рр. звелися до деконцентрації виробництва, розвалу великих виробничих і науково-технічних комплексів, світова практика свідчить, що в зарубіжних країнах у період структурної трансформації та створення умов для економічного зростання особливу підтримку з боку держави отримували саме процеси концентрації виробництва і співпраці великого та малого бізнесу [25].

На даному етапі у світі сформувалося декілька типів малого бізнесу залежно від ступеня їхньої участі в інноваціях та рівня зв'язку з великими підприємствами. Так, наприклад, на відміну від типу малого бізнесу, що передував появі ринкової економічної системи або типу, притаманному ринковій економіці на індустріальній стадії, для малого бізнесу, що властивий постіндустріальному суспільству XXI ст., за оцінками науковців, характерним має бути застосування передових технологій, високий інтелектуально-освітній рівень персоналу, використання сучасних комунікаційних систем [2, с. 36].

За ступенем підпорядкованості великому бізнесу малі підприємства поділяють на аутсайдерів (незалежні малі та середні підприємства, які виробляють однотипну з великими компаніями продукцію і тим самим конкурують із ними на ринку) та сателітів (малі підприємства, що пов'язані з гігантами виробничою та фінансовою залежністю). Сателіти можуть бути дилерами, які збувають продукцію великих компаній, та субпідрядниками, що виробляють продукцію для великих компаній.

За участю в інноваціях (за Різонні) [26] малі підприємства можуть бути:

- традиційними, які, у свою чергу, розподіляються на такі, що працюють в обробній промисловості (одяг, виготовлення меблів тощо), та тих галузях, де технологічні зміни більш важливі (друкарська справа). Хоча, при цьому, такі фірми залишаються більшою мірою імітаторами, ніж лідерами інновацій;
- технологічними, які, у свою чергу, поділяються на ті, що засновуються на технології, та ті, які є постійними лідерами в інноваційній діяльності. При цьому існує декілька форм пристосованості малого бізнесу до навколишнього середовища:
- інтенсивна форма – передбачає застосування малими підприємствами продуктивної техніки і технології, нових форм організації та управління, інновацію процесу виробництва та обігу, інвестування в ризиковані бізнесові проекти та інше;
- екстенсивна форма – означає продовження тривалості робочого дня, працю у вихідні, свята і без відпусток, залучення до роботи членів сім'ї та інші подібні методи.

Незначний вплив малого бізнесу на формування інноваційної складової вітчизняної економіки безумовно пов'язаний із багатьма об'єктивними недоліками функціонування цього сектора. Одним із таких недоліків є слабка фінансова база, що призводить до обмеженого матеріально-технічного потенціалу, невеликих обсягів виробництва та реалізації; низької продуктивності праці [25, с. 21]; обмежених можливостей впровадження значних капітаємних досягнень науки та техніки у виробництві, введення найбільш прогресивних форм і методів організації виробництва тощо.

Інноваційна діяльність для будь-якого підприємства потребує відповідного фінансування. Особливо це актуально для малих підприємств, джерела власних коштів яких є обмеженими або внесками власників, або незначним рівнем прибутків та резервів. Залучення необхідних банківських ресурсів для невеликого бізнесу на довгостроковій перспективі в значному розмірі в умовах кризи є також малоімовірним. Це ж стосується виходу на фондовий ринок та залучення коштів шляхом емісії акцій або облігацій. Сумнівною на даному етапі виглядає і реальна державна фінансова підтримка таких підприємств. Тому, на думку М.А. Козоріз та Л.Я. Бенювської, підвищення капіталізації невеликих підприємств, які здійснюють інноваційну діяльність, можливе за рахунок нетрадиційних методів фінансування (венчурне фінансування, лізинг); за рахунок створення інтегрованих структур (холдингів, альянсів, корпорацій, кластерів) [27, с. 109]. Наприклад, В.К. Симоненко одним із механізмів становлення інноваційної моделі розвитку економіки України вважає здійснення глобальної корпоративізації національної економіки [1, с. 15].

У розвинутих країнах велике значення має стимулювання наукової, виробничої та збутової кооперації між малим, середнім та великим

бізнесом [28, с. 44]. У повній мірі кооперація між підприємствами різних розмірів реалізується в США. Так, контракти у США поділяються на два типи: прямі контракти і субконтракти. Перші – вартістю, що перевищує 50 тис. дол, як правило, отримують середні та великі підприємства, які, у свою чергу, пропонують частину державних замовлень (субконтрактів) малим підприємствам.

Якщо раніше головними контракторами великомасштабних державних проектів виступали великі корпорації, то, починаючи з 70-х років минулого століття, з метою здійснення соціального маневрування Федеральний уряд США вимагає від великих корпорацій при отриманні державних замовлень передавати частину їх малим та середнім підприємствам через субконтрактну систему [29, с. 146-147].

Окрім того, Адміністрацією малого бізнесу США проводиться програма трансферу технологій для малого бізнесу, метою якої є сприяння комерціалізації нових високих технологій. У межах цієї програми фінансування отримують партнерства, утворені малими, середніми підприємствами та державними науково-дослідними установами, які мають на меті здійснити трансфер певних технологій із теоретичної до практичної площини, зробити новітні технології доступними для використання [29, с. 149].

Досвід розвинених країн свідчить, що в рамках подібних інтегрованих структур малий бізнес може функціонувати на наступних принципах. Це можуть бути організації на початковій стадії становлення. Їх продукт знаходиться на рівні ідеї, макетного зразка, а функціонування забезпечується за рахунок державного та недержавного фінансування наукових досліджень. Використовуючи приміщення та обладнання материнської структури, основним видом витрат цих підприємств є заробітна плата незначної кількості штатних співробітників.

Малі підприємства як інжинірингові організації є з'єднальною ланкою між науковими дослідженнями та безпосередньо нововведеннями та виробництвом. Ці організації, реалізуючи нововведення в промисловості, надають послуги та консультації, проводять випробувальні роботи за дорученням промислових підприємств.

Впроваджувальні організації спеціалізуються на втіленні в життя невикористаних ще запатентованих технологій, на просуванні на ринок ліцензій перспективних винаходів, на виробництві невеликих партій експериментальних зразків із подальшим продажем технологій. Такі організації часто працюють на основі венчурного фінансування.

Саме такі напрями надають можливість оптимізації грошових потоків, ефекту синергізму, зниження витрат, фінансових ризиків; можливість оптимального використання основних засобів через лізинг, кооперацію та спеціалізацію підприємств; забезпечення монопольного становища підприємства або об'єднання підприємств.

Зазначені вище шляхи корпоратизації української економіки не можуть бути здійснені негайно, тому є заходами середньо- та довгострокової перспективи.

Наприкінці 2009 року Європейський союз виділив Україні 12 млн євро для реалізації чотирьох нових проектів, що стосуються фінансової допомоги інноваційному сектору України. Метою цих проектів є стимулювання винаходів, а також дослідження для створення інновацій, їх впровадження в українське виробництво і подальша передача їх бізнесу. Ці проекти запроваджуватимуться протягом найближчих 2-х років у тісній співпраці з українськими науковими і винахідницькими колами, а також місцевими підприємствами і промисловцями. Основними одержувачами зазначених коштів визначено Міністерство економіки, Міністерство освіти і науки, державне Агентство з інвестицій та інновацій, Державний комітет з регуляторної політики та підприємництва, а також середній і малий бізнес в Україні [30].

Цей випадок є швидше винятком, ніж закономірністю для України, тому альтернативними шляхами стимулювання інновацій та розвитку наукоємного малого бізнесу можуть стати так звані податкові пільги [31, с. 10].

Так, наприклад, у Сінгапурі існує податкова знижка в розмірі понад 100 %, коли підприємство-інноватор має можливість вирахувати з податку на прибуток суму, що перевищує його витрати на інноваційну діяльність [18, с. 27].

Практика податкових пільг є досить поширеною і в розвинутих країнах: це і звільнення від сплати окремих податків для венчурних фірм у США; більші податкові пільги для малих інноваційних підприємств порівняно з великими підприємствами в Італії, Японії, Нідерландах, Данії; списання на собівартість 100 % витрат на ННТР (Іспанія, Канада); звільнення від податку на прибуток протягом перших трьох років функціонування за умови перевищення суми витрат на ННТР 15 % валового доходу підприємства [32, с. 82-84].

Одним із заходів стимулювання розвитку та впровадження інноваційних технологій у секторі малого бізнесу може бути і пільгове оподаткування. Як свідчать дані, податки на прибуток і додану вартість в Україні становлять найбільшу питому вагу в загальній структурі податкових надходжень порівняно із високо розвинутими країнами: відповідно 27,7 % та 25,8 % всіх податків проти 8,8 % та 7,9 % у США, 2,8 % та 17,3 % у Німеччині. При цьому прибутковий податок в Україні займає 9,1% всіх податкових надходжень, а в США – 36,3 %, у Німеччині – 27,3 % [33, с. 35].

На думку багатьох науковців [33; 34; 35], подальший розвиток спрощеної системи оподаткування малого бізнесу в бік зменшення податкового навантаження, застосування диференційованого підходу до оподаткування також забезпечать формування внутрішніх джерел для інвестицій, створення нових напрямів і ніш господарської

активності суб'єктів малого бізнесу, сприятиме розвитку цього сектора, переходу від мікро- до малих підприємств, від малих до середніх підприємств тощо.

Таким чином, досвід багатьох розвинутих країн світу свідчить, що однією з основних складових їхнього економічного розвитку є наукоємний бізнес, функціонування якого побудоване на основі співпраці малих, середніх

та великих підприємств та стимулюється різноманітними фінансовими та адміністративними засобами. У сучасних умовах вивчення успішного світового досвіду та аналіз можливостей його впровадження в Україні є необхідним та перспективним напрямом дослідження з метою становлення вітчизняного підприємництва як інноваційної складової бізнесу та економіки загалом.

ЛІТЕРАТУРА

1. Симоненко В.К. Становлення інноваційної моделі розвитку економіки України: проблеми центральної влади і регіонів / В.К. Симоненко // *Регіональна економіка*. – 2009. – № 3. – С. 7-15.
2. Реверчук С.К. Малий бізнес: методологія, теорія і практика / С.К. Реверчук. – К.: ІЗМН, 1996. – 192 с.
3. Генеза ринкової економіки (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка, економічний аналіз, економіка підприємства, менеджмент, маркетинг, фінанси, банки, інвестиції, біржова діяльність): терміни, поняття, персоналії / Укладачі: В.С. Іфтемичук, В.А. Григорьев та інші. – К.: «Магнолія плюс», 2004. – 688 с.
4. Йозеф Шумпетер. Теорія економічного розвитку. Капіталізм, соціалізм і демократія / Йозеф Шумпетер – М.: ЭКСМО, 2007. – 864 с. – (Серія «Антологія економічної думки»).
5. Закон України «Про інноваційну діяльність» / Верховна Рада України // *Урядовий кур'єр*. – 2002. – № 143.
6. Кредісов В.А. Розвиток підприємництва у сучасних транзитивних економічних системах: дис. ... доктора екон. наук: 08.01.01 / В.А. Кредісов. – К.: Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка, 2005. – 368 с.
7. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З.С. Варналій; [3 вид., стер.]. – К.: Знання, 2005. – 304 с.
8. Конєва Т.А. Механізм впливу малого бізнесу на економічне зростання: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.01 / Т.А. Конєва. – К.: Каб. Мін. України, Нац. ун-т «Києво-Могилянська акад.», 2008. – 206 с.
9. Макконнелл К.Р. Економікс: принципи, проблеми и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – К.: Хагар-Демос, 1993. – 785 с.
10. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення / О.М. Алімов, А.І. Даниленко, В.М. Трегобчук, О.О. Веклич, В.В. Венгер; НАН України; Об'єднаний ін-т економіки. – К., 2005. – 540 с.
11. Телегіна О.В. Фірма в процесі інституціональних змін / О.В. Телегіна // *Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 103-4*. – Донецьк: ДонНТУ, 2006. – 224 с. – С. 20-24.
12. Данько М.С. Трансформація фірми в умовах перехідної економіки / М.С. Данько // *Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 103-2*. – Донецьк: ДонНТУ, 2006. – 252 с. – С. 234-240.
13. Данько М. Реорганізація підприємств у контексті формування корпоративних структур / М. Данько // *Економіка України*. – 2007. – № 1. – С. 64-70.
14. Захарін С. Стимулювання інноваційної активності корпоративних структур / С. Захарін // *Економіка України*. – 2006. – № 8. – С. 41-47.
15. Лагутін В. Шкода від монополії і користь від конкуренції: чи все так просто? / В. Лагутін // *Економіка України*. – 2007. – № 4. – С. 55-61.
16. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи» // *Урядовий кур'єр*. – 2009. – № 114.
17. Куштим В.В. Ключові тенденції інноваційного розвитку реального сектору вітчизняної економіки / В.В. Куштим // *Фінанси України*. – 2008. – № 11. – С. 117-122.
18. Кузьмін О.Є. Фінансова складова в розвитку й функціонуванні національної інноваційної системи / О.Є. Кузьмін, Т.М. Шотік // *Фінанси України*. – 2009. – № 5. – С. 21-30.
19. Петрина М. Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України / М. Петрина // *Економіка України*. – 2006. – № 8. – С. 35-40.
20. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / Авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань европ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
21. Указ Президента України «Про концепцію державної промислової політики» // *Офіційний вісник України*. – 2003. – № 7.
22. Стратегія економічного розвитку України [Електронний ресурс] / Партія Регіонів. – Режим доступу: <http://www.partyofregions.org.ua/economic-development/#3>.
23. Підприємство в кінці ХХ століття / Под ред. А.А. Дынкина, А.Р. Стерлина. – М.: Наука, 1992. – 220 с.
24. Історія світової економіки. Хозяйственные реформы 1920-1990 гг. / Под ред. проф. А.Н. Марковой. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1995. – 192 с.
25. Дмитриченко Л.И. Малий бізнес в системі підприємництва: [монографія] / Л.И. Дмитриченко, А.Н. Химченко. – Донецьк: «Каштан», 2005. – 180 с.
26. Industrial organisation and entrepreneurship in transition: proceedings of the international conference, Varna-Albena, Bulgaria, June 5-8, 1995 / Mitko Dimitrov (ed.), Kiril Todorov (ed.). – S.: Informa intellect Ltd., 1996. – 285 p.

27. Козоріз М.А. Обґрунтування напрямів підвищення капіталізації інноваційно активних підприємств України / М.А. Козоріз, Л.Я. Бенюк // Регіональна економіка. – 2009. – № 1. – С. 106-113.
28. Захарін С.В. Стимулювання інноваційної діяльності корпоративного сектору / С.В. Захарін // Фінанси України. – 2006. – № 7. – С. 101-107.
29. Галан Н.І. Система державної підтримки малих та середніх підприємств у США / Н.І. Галан // Фінанси України. – 2006. – № 1. – С. 142-150.
30. ЄС виділив Україні EUR 12 млн для реалізації проектів, що стосуються фінансової допомоги інноваційному сектору України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2009/12/10/180800#>.
31. Амоша О. Промислова політика України: концептуальні орієнтири на середньострокову перспективу / О. Амоша, В. Вишневецький, Л. Збарзюк // Економіка України. – 2009. – № 12. – С. 4-13.
32. Никифоров А.Є. Податкове стимулювання інноваційної діяльності / А.Є. Никифоров, В.М. Діба, В.О. Парнюк // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 78-86.
33. Фісун А. Створення наукомістких робочих місць – фундамент зростання економіки України / А. Фісун // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 32-42.
34. Лютий І.О. Проблеми та перспективи спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні / І.О. Лютий, М.В. Романюк // Фінанси України. – 2007. – № 6. – С. 31-38.
35. Новицький В.Є. Податкове регулювання в системі інструментів соціально-економічного розвитку: питання методології / В.Є. Новицький // Фінанси України. – 2007. – № 10. – С. 60-73.

Рецензенти: Семенов В.Ф., д.е.н., професор;
Негудихата К.Л., к.е.н., доцент.

© Конєва Т.А., 2010

Дата надходження статті до редколегії 12.05.2010 р.