

Інституційні шляхи розв'язання проблем ресурсного забезпечення малого інноваційного підприємництва

Стаття присвячена дослідженню та розв'язанню проблем ресурсного забезпечення малого інноваційного підприємництва (МІП). А саме – систематизації шляхів підтримки малого інноваційного підприємництва і поділу їх згідно з чотирма типами малих підприємств (МП). Залежно від типу МП запропоновано специфічний механізм участі держави в підтримці МІП через організацію ресурсних потоків (фінансових, матеріальних, науково-технологічних, маркетингових), пошуку споживачів і адаптування на ринку збуту продукції (послуг), що дозволить державним органам проводити цілеспрямовану політику щодо підтримки МІП. Також представлено механізм стимулювання венчурної діяльності через спеціальні фонди прямого інноваційного фінансування (при дотриманні умов по величині ризику, інвестиційній ефективності та поточній рентабельності проекту).

Статья посвящена исследованию и решению проблем ресурсного обеспечения малого инновационного предпринимательства (МИП). А именно – систематизации путей поддержки малого инновационного предпринимательства согласно четырем типам малых предприятий (МП). В зависимости от типа МП предложен специфический механизм участия государства в поддержке МИП посредством организации ресурсных потоков (финансовых, материальных, научно-технологических, маркетинговых), поиска потребителей и адаптации на рынке сбыта продукции (услуг), что позволит государственным органам проводить целенаправленную политику по поддержке МИП. Также представлен механизм стимулирования венчурной деятельности через специальные фонды прямого инновационного финансирования (при соблюдении условий по величине риска, инвестиционной эффективности и текущей рентабельности проекта).

The article is covered the research and problem solving of resource support for the Small Innovative Entrepreneurship (SIE). Namely, it is devoted to the classification of ways to support the SIE according to four types of enterprises. Depending on the type of enterprise it was proposed the specific mechanism of state participation in maintaining of the MIP through the organization of resource flows (financial, material, scientific, technological, marketing), the search for customers and adaptation in the products (services) outlet that it will allow state authorities to carry out a purposeful policy to support the SIE. Also it was presented a mechanism to stimulate venture activities through special funds of direct innovative financing (under the compliance of risk conditions, investment performance and ongoing profitability of the project).

Постановка проблеми. Важливою умовою реалізації стратегії соціально-економічного розвитку України є активізація інноваційних чинників, що мають забезпечити подолання кризових явищ та істотне підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. В цій сфері наукові розробки мають фрагментарний характер, бракує комплексних досліджень з організаційного, правового, інформаційного забезпечення та економічного стимулювання. Це свідчить про актуальність дослідження механізму державного управління сфери розвитку МІП.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню цих проблем присвячені роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, зокрема В. Александрової, Ю. Бажала, І. Бондар, А. Гальчинського, В. Гейця, А. Красовської, І. Єгорова, О. Кондрашова, Ю. Ключи, О. Лапка, М. Пашути, М. Портера, Й. Шумпетера, Ю. Шкворця та інших.

Метою статті є систематизація шляхів підтримки малого інноваційного підприємництва, що дозволить державним органам проводити цілеспрямовану політику щодо підтримки МІП. Також надано пропозиції для активізації венчурної діяльності (через спеціальні фонди прямого інноваційного фінансування), яка являється одною з перспективних фінансових підтримок МІП.

Виклад основного матеріалу. В ході дослідження було виявлено, що сектор малого інноваційного підприємництва характеризуються нестабільністю, ризиковим характером діяльності та низьким рівнем платоспроможності. Малі підприємства програють великим у конкурентній боротьбі за фінансові, матеріальні, технологічні та трудові ресурси, що в свою чергу, значно обмежує можливості розвитку сектору малого інноваційного підприємництва. Це веде за собою скорочення потенціалу щодо виконання суспільно важливих соціально-економічних функцій в активізації інноваційних процесів (рис. 1). Тому, на наш погляд, важливим напрямом щодо політики урядів є реалізація системи підтримки сектору малого інноваційного підприємництва (МІП). Його сутністю є забезпечення сприятливого доступу діючих або потенційних малих інноваційних підприємств до джерел організаційних, інформаційних, фінансово-матеріальних, трудових та науково-технологічних (проектних) ресурсів.

Це забезпечується шляхом створення нових інституційних механізмів, які спрямовані на доступ малих інноваційних підприємств до ресурсів, що перебувають у державній власності, або на заохочення власників ринкових джерел до співпраці з МІП (див. табл.).



Рисунок 1. Чинники потенціалу малого інноваційного підприємства

На сьогодні універсальним ресурсом є фінансовий, наявність чи відсутність якого для економічного суб'єкта визначає доступність чи недоступність усього спектру інших матеріальних та нематеріальних ресурсів, які спроможний запропонувати ринок на сучасному етапі – від обладнання та сировини до новітніх ідей, кадрів певного профілю та кваліфікації.

Як свідчить досвід щодо фінансових ресурсів, у секторі МІП вони є дуже обмеженими. Для інноваційних малих підприємств, як підприємств з ризиковою інноваційною діяльністю було б доцільно використовувати фінансування за участю венчурного капіталу, а саме пряме венчурне фінансування.

Багато науковців поняття «венчурний (ризиковий) капітал» трактують як якісно новий спосіб інвестування коштів великих компаній, банків, страхових пенсійних та інших фондів в акції малих інноваційних підприємств, що мають

значний потенціал зростання інноваційних проектів з високим рівнем ризику.

Найголовнішими рисами інвестицій венчурного капіталу є відсутність вимог до підприємця щодо надання застави або будь-яких гарантій повернення інвестицій. Тому інвестор має дуже ретельно підходити до відбору інноваційного проекту інвестування з кількох сотень претендентів.

У процесі реального відбору вагому роль відіграють неартикульовані чинники, що підказані інтуїцією та досвідом інвестора: відсутність претензій інвестора на отримання контролю над компанією; надання широкого спектру додаткових послуг задля сприяння зростанню ринкової вартості компанії; орієнтація на дохід від інвестицій у майбутній перспективі у вигляді приросту ринкової вартості пакету акцій та наявності потенційних покупців на контрольні пакети МІП.

Ресурсне забезпечення малого інноваційного підприємства

Типи інноваційних підприємств	П І Д Т Р И М К А за допомогою:				
	фінансових ресурсів	інформаційних ресурсів	технологічних ресурсів	податкової політики	пошуку споживачів та адаптування на ринку збуту
I ТИП	гранти на реалізацію інноваційних проектів, компенсація стартових витрат	бізнес-центри, бізнес – інкубатори	режим доступу до наукових розробок	звільнення від оподаткування на диференційований термін	центри маркетингової підтримки, через пряме або опосередковане залучення до виконання державного замовлення продукції
II ТИП	довгострокове кредитування	за рахунок замовника	за рахунок замовника	пільгове оподаткування та прискорена амортизація	за рахунок замовника, через пряме або опосередковане залучення до виконання державного замовлення продукції
III ТИП	дотації, прямі позики	за рахунок основного підприємства	за рахунок основного підприємства	пільгове оподаткування та прискорена амортизація	за рахунок основного підприємства
IV ТИП	довгострокове кредитування,	бізнес-центри, бізнес-інкубатори	на основі досвіду зарубіжних країн	звільнення від оподаткування на диференційований термін, пільгове оподаткування	центри маркетингової підтримки

Основними критеріями відбору інноваційних проектів інвестування є:

- по-перше, актуальність інноваційної (новаторської) ідеї;
- по-друге, наявність перспективи швидкого розширення компанії;
- по-третє, наявність кваліфікованого персоналу (менеджменту).

Венчурному капіталісту за допомогою відповідних фінансових інструментів набагато простіше і вигідніше брати участь у підтримці високоризикових інноваційних проектів. Це підтверджується тим, що технологічні революції, які призвели до трансформації індустріального виробництва, були проведені компаніями, котрі підтримувалися венчурним капіталом. Наприклад, підприємства, які лідирували в розробці кожного нового покоління комп'ютерних технологій (ПК, програмне забезпечення), фінансувалися за рахунок венчурного капіталу. Венчурним інвестиціям притаманні такі основні риси:

- венчурний капіталіст ділить ризик з підприємцем-початківцем;
- тривалий інвестиційний період – від 3 до 7 років;
- у доповнення до інвестицій здійснюються заходи з підтримки управлінського персоналу компанії, що базуються на досвіді та зв'язках інвестора;
- повернення коштів здійснюється у вигляді реалізації частки інвестора у власності компанії, ціна якої зросла в кінці інвестиційного періоду.

Як свідчить статистика останніх років, в Україні фінансування венчурними компаніями в середньому щорічно становить від \$1 млн. до \$7,5 млн. Слід зауважити, що, виконуючи фінансування інноваційних підприємств, вони одержують пакет акцій проінвестованого підприємства обсягом більше 25%, але не вище 40%. Інвестори виходять з думки, що якщо їхня частка у власності компанії становитиме менше 25%, їхні права недостатньо захищені, якщо ж більше 51% – менеджери підприємства, не маючи контрольного пакету, не зацікавлені в роботі. Вони намагаються тримати такий баланс, щоб їх партнери були зацікавлені в розвитку компанії, але не відчували на собі сильного тиску і були зацікавлені, як власники.

Дослідження цього питання говорить про те, що по обсягам попиту та пропозиції зовнішніх капіталовкладень істотної розбіжності в галузевому розрізі не спостерігається. Проте добре помітно значну перевагу попиту над пропозицією зовнішніх інвестицій за кількістю учасників. Це законно, оскільки ринок венчурного капіталу в Україні перебуває нині в стадії формування та має потенціал до розвитку. Нерозвиненість фондового ринку являється головною складністю у виході інвестора з проінвестованого бізнесу і, відповідно, отримання своєї частки прибутку. Вона є основною причиною повільного розвитку венчурної діяльності в Україні. Тому для успішного розвитку національного венчурного бізнесу необхідно забезпечити розв'язання таких питань: підприємство-претендент має бути повністю або частково приватним; наявність ринків та галузей, які стрім-

ко розвиваються; наявність кваліфікованого управління підприємством, що буде працювати над впровадженням бізнес-плану та зможе підвищити вартість підприємства для своїх акціонерів; розвиненість фондового ринку.

Окрім венчурних фондів пропозиція венчурного капіталу представлена також спеціальними підрозділами великих промислових корпорацій та приватними інвесторами венчурного капіталу. Специфікою корпоративного венчуринга є те, що основним призначенням венчурної діяльності великих підприємств є не стільки отримання інвестиційного доходу на капіталовкладення, який у жодному разі не порівнянний з масштабами прибутків від основної діяльності, скільки доступ до широкого кола новаторських проектів, що відповідають провідній спеціалізації корпорації. Основним стимулом до здійснення венчурних інвестицій великими корпораціями є пошук шляхів оновлення власних виробничих процесів. Організаційними формами венчурних інвестицій великих корпорацій є стратегічні інвестиції, в результаті яких корпорація отримує контроль за діяльністю МІП, що проводить реалізацію інноваційного проекту, або участь у фондах венчурного капіталу, що надає можливість ознайомлюватися з широким колом інноваційних проектів, які надходять у венчурний фонд у пошуках інвестицій.

В Україні венчурні фонди знаходяться на початковій стадії розвитку та працюють згідно із законодавчою базою, яка представлена в сфері інвестиційної діяльності з цінними паперами в формі «венчурних фондів спільного інвестування». Малі підприємства, зокрема, інноваційні не використовують в своїй практиці цінні папери. Тобто МІП не мають змоги отримати через свої цінні папери фінансові ресурси від діючих венчурних фондів.

Разом із тим це є потенційним напрям фінансування для ризикових інноваційних підприємств. Було б доцільно формування системи «венчурних фондів прямого фінансування малого інноваційного підприємництва», активи яких мали б дозвіл на збір коштів дрібних інвесторів (за традиційною схемою) і використання їх в формі прямих інвестицій в розвиток інноваційних малих підприємств під інноваційні проекти.

Для того щоб ця схема фінансування малого інноваційного підприємництва працювала без відхилень від запланованих для неї цілей реальної підтримки МІП, потрібно введення двох умов такого прямого інвестування коштів «венчурних фондів»:

1. Відбір найбільш окупних на ринку інноваційних проектів для цільового характеру дії капіталів «венчурних фондів».

2. Мале підприємство, яке буде об'єктом інвестування «венчурного фонду прямого фінансування», має відповідати чотирьом критеріям доцільності підтримки: ознака малого бізнесу; ризиковість в певних межах; інвестиційна середньоринкова ефективність; поточна середньоринкова рентабельність роботи МІП в цілому.

При таких умовах потенційно можливі «венчурні фонди прямого фінансування» можуть посилити механізм держав-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

ного управління сектором малого інноваційного підприємництва і стати його елементом.

У ході виконаного аналізу можна визначити поняття «венчурного капіталу» як фінансові відносини між інноваційним малим підприємством та інвестором з метою реалізації інноваційного проекту та розвитку суб'єкта малого інноваційного підприємництва на основі реалізації ризикової інноваційної діяльності з потенційно фінансовим або соціальним ефектом у вигляді інноваційного продукту (послуги), прибутку або приросту ринкової капіталізації активного проекту. Тобто інвестор надає підприємству необхідні кошти шляхом вкладення їх у статутний капітал, або виділення пов'язаного кредиту. За це він отримує обумовлену частку (необов'язково в формі контрольного пакету) в статутному фонді компанії, яку він залишає за собою доти, доки не продасть її і не отримає належний йому прибуток. Таким чином, розвиток венчурних відносин сприятиме активізації сектору малого інноваційного підприємництва.

Держкомстат України наводить такі джерела фінансування малих промислових підприємств, що проводять інноваційну діяльність: власні кошти, кредити, вітчизняні інвестори, зарубіжні інвестори, держбюджет, місцевий бюджет, вен-

чурні фонди у складі позабюджетних фондів (на наш погляд). При проведенні аналізу цих джерел виявлено, що на сьогодні фінансування малих підприємств в основній масі проводиться за власні кошти (рис. 2).

Це негативно впливає на їхній розвиток, тому доцільно запропонувати більш ефективний розподіл фінансових ресурсів (рис.3).

Отже, доцільно створити механізм стимулювання венчурного фінансування інноваційної діяльності через фонди прямого інноваційного фінансування з урахуванням кількісних оцінок ризику, окупності інноваційних витрат (не більше 5 років), рентабельності інноваційної продукції (не менш 40%) та ризикованості (коефіцієнт варіації має бути не більш 50%) (рис. 4).

В Україні сьогодні вже існує проект закону «Про венчурну діяльність», в який доцільно внести пропозицію щодо фондів прямого венчурного фінансування. Введення в дію такого закону позитивно вплине на розвиток сектору малого інноваційного підприємництва.

Основні передумови для розвитку венчурного бізнесу впливають з історичних особливостей української нації: високий рівень освіти населення; злиття особливостей азіатської та європейської культур – поєднання індивідуалізму з ко-

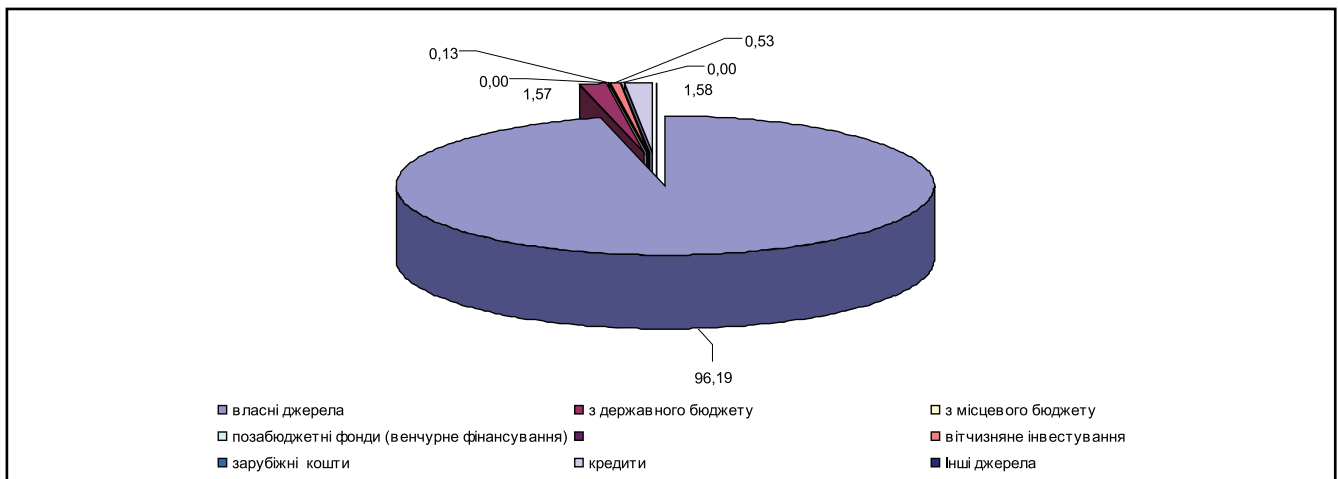


Рисунок 2. Структура фінансування МІП за 2009 рік

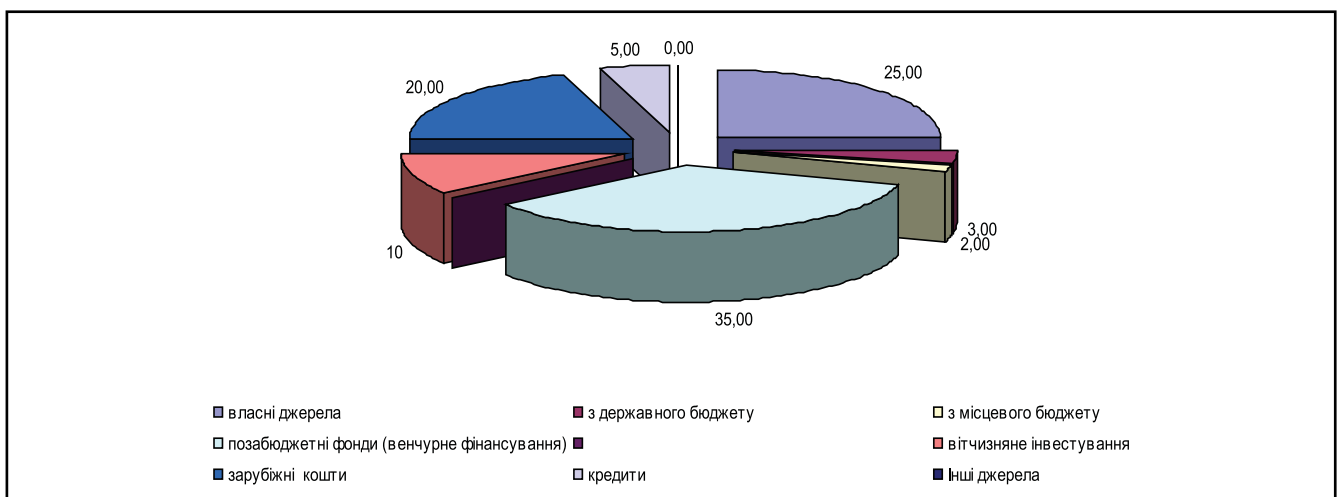


Рисунок 3. Оптимальна структура фінансування МІП

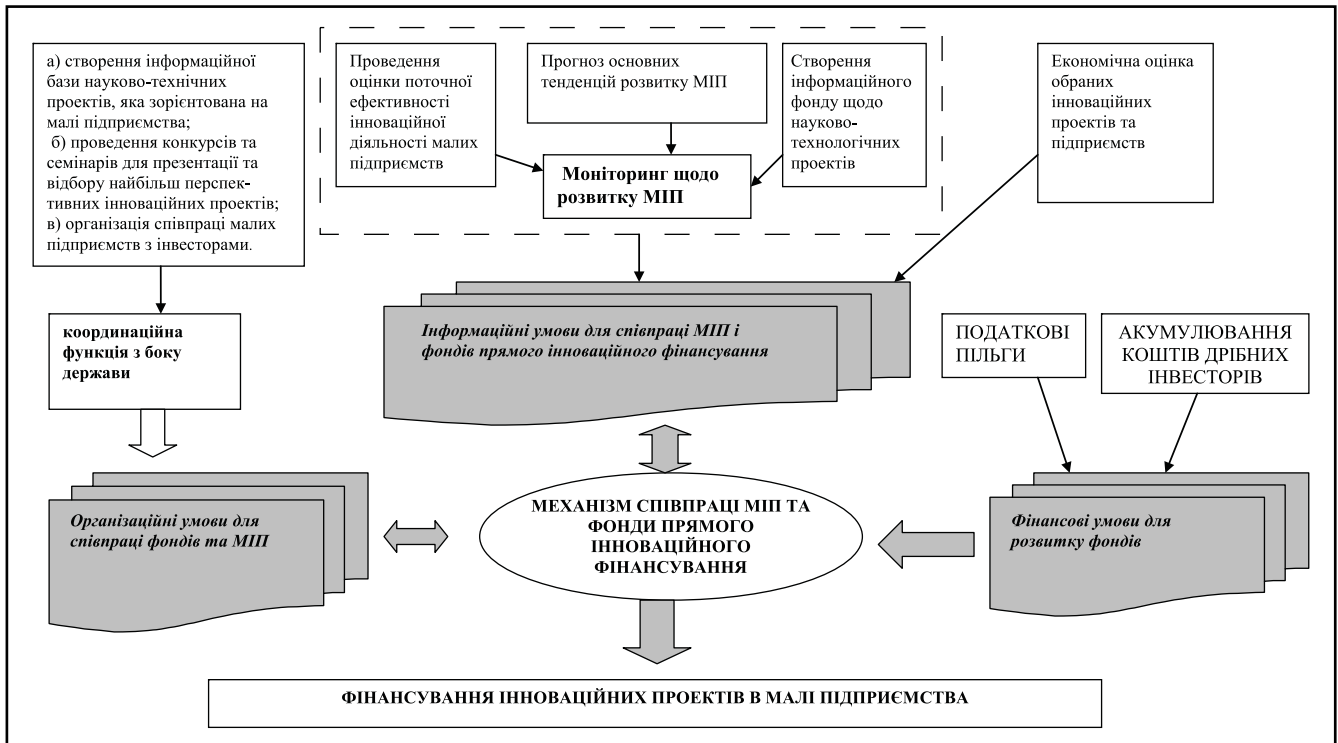


Рисунок 4. Схема механізмів стимулювання венчурних відносин

лективізмом; наявність численних науково-дослідних інститутів; зростання кількості приватних малих і середніх підприємств; збільшення попиту на фахівців інженерної спеціальності; високий кваліфікаційний рівень трудових ресурсів, особливо на існуючих і колишніх підприємствах ВПК.

Доцільно звернути увагу на проблеми ринку прямих венчурних інвестицій у сфері інноваційного бізнесу в Україні:

- високі ризики, властиві інноваційним проектам на ранніх стадіях реалізації, поєднуються з загальноекономічною та політичною нестабільністю і невизначеністю в країні, постійною зміною «правил гри» внаслідок нестабільності та неузгодженості законодавства;

- складність пошуку кандидатів для інвестицій внаслідок слабого розвитку відповідної інфраструктури;

- низький рівень підприємницької культури та навичок, необхідних при підготовці інвестиційних проектів;

- значний обсяг кримінального капіталу в українській економіці, що посилює насторожене ставлення підприємців до інвесторів.

Крім цього, головним ризиком венчурного бізнесу в Україні оператори ринку називають «складні умови для виходу інвестицій».

На наш погляд, ефективним механізмом розвитку ринку прямих венчурних інвестицій в Україні може стати створення відповідної інфраструктурної мережі на базі консалтингових фірм, які надаватимуть послуги малим підприємствам у науково-технічній сфері. Вони могли б стати для фондів прямого венчурного фінансування:

- по-перше, джерелом інформації про перспективні проекти, що вимагають інвестицій;

- по-друге, сприяти доведенню технологічних розробок до стадії продуктів, готових до комерціалізації, та встановлення контактів між підприємцями й інвесторами;

- по-третє, здійснювати ретельний відбір учасників венчурних проектів як з боку потенційних інвесторів, так і з боку підприємців, котрі потребують фінансових ресурсів. Крім проблем, пов'язаних із доступом до фінансових ресурсів, необхідних для початку, розширення або оновлення власної справи, малі підприємства, зокрема інноваційні стикаються також з низкою інших, не менш важливих проблем, пов'язаних:

- з пошуком, купівлею або орендою необхідного приміщення та обладнання для офісу та виробництва;
- з освоєнням або адаптацією технології виробництва;
- з підбором та можливим навчанням персоналу;
- зі збутом продукції, пошуком та відбором постачальників;
- з адаптуванням підприємця до ролі керівника фірми тощо.

Як свідчить статистика, найбільш поширеною (близько 90% випадків) причиною банкрутств у малому підприємстві є остання проблема (відсутність необхідних знань та досвіду у власників компаній, які одночасно є керівниками підприємств). З цим фактом пов'язаний один із ключових критеріїв відбору інноваційних проектів малих підприємств інвесторами венчурного капіталу – наявність висококваліфікованого управління. Саме навичкам управління фахівці надають більше значення, ніж досконалості технологічній стороні проекту. Отже, важливим чинником розвитку малого підприємництва, і зокрема успішного ведення інноваційної діяльності, є доступність послуг з організаційної, технічної, інформаційної та консультативної підтримки, що надаються відповідними інститутами нефінансової інфраструк-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

тури, які створюються переважно за ініціативою або за активної участі держави.

При формуванні системи нефінансової підтримки малого підприємництва велика увага приділяється створенню сприятливого організаційно-інформаційного середовища для залучення широких верств суб'єктів малого підприємництва до інноваційних процесів. Так, наприклад, в Японії функціонує цілісна система, що складається з таких елементів:

- вільне надання малим підприємствам технічних розробок, ноу-хау, результатів НДДКР. Ініціатором і спонсором такої практики є уряд країни, який виходив з припущення, що масове безкоштовне розповсюдження і впровадження науково-технічних розробок і винаходів значно вигідніше для економіки, ніж ліцензійна торгівля ними;

- надання економічно-правового консультування за допомогою комплексу державних територіальних консультативних центрів, які досліджують діяльність підприємств та пропонують їм практичні рекомендації стосовно ведення та удосконалення різних моментів їх підприємницької діяльності;

- надання суспільних консультацій малого підприємництва, яке здійснюється Торговельно-промисловою палатою та територіальними торговельно-промисловими радами по виникаючих питаннях правильного ведення бухгалтерського обліку, сплати податків, аналізу ринку та управління;

- інформатизація малого підприємництва. Здійснюється державними органами шляхом навчання персоналу малих підприємств основам інформатизації; також створені регіональні інформаційні центри, які виконують пошук, вибір та аналіз інформації, що цікавлять малі підприємства. Цей напрям підтримки виконується під наглядом Державної корпорації розвитку малого бізнесу.

Залученню малого підприємництва до інноваційної діяльності шляхом створення інститутів нефінансової підтримки приділяється велика увага урядами інших розвинених країн. Так, нещодавно в США стала до дії програма трансферу технологій з університетів та національних лабораторій у малі підприємства. Основний зміст програми полягає у тому, що якщо мале підприємство має потребу в новій технології, яку самотужки не в змозі розробити, вона відсилає відповідний запит. Він передається на виконання університетам або Національною лабораторією, при цьому витрати на проведення цієї розробки компенсуються з бюджетних коштів у порядку, встановленому законодавством. Поряд із цим заходи нефінансової підтримки в межах програми супроводжуються участю бюджетних коштів у стартових витратах малого підприємства, що розпочинає виконання інноваційного проекту.

Розвиток групи малого інноваційного підприємництва значною мірою залежить від наявності інструментів підтримки малих підприємств у налагодженні збуту продукції. Так, один із головних прямих інструментів державної політики підтримки у цьому напрямку є система державних контрактів (закупівель). Таким шляхом держава забезпечує цілому ряду МІП гарантований ринок збуту їхньої продукції. В свою чергу,

це призводить до зниження ступеню ризику підприємницької діяльності, адже виробники інноваційної продукції вчасно отримують обумовлену оплату, позбавлені негативних несподіванок відкритого ринку, протягом відомого проміжку часу мають можливість планувати свої прибутки і витрати, а отже безстраху розгортати процеси модернізації і розширення виробничих потужностей. Усі позитивні фактори цього періоду стабільної діяльності, які з'являються під час виконання державного контракту, можуть сприяти підвищенню рівня виробництва й конкурентоспроможності, впровадження нових інновацій. Тому підписання контракту з державним замовником є «блакитною мрією» для кожного малого підприємства.

Адаптація до ринку збуту продукції – також важливий елемент державної підтримки малого інноваційного підприємства. Наприклад, особливістю японської системи підтримки малих підприємств у процесі адаптування до потреб внутрішнього ринку є забезпечення малого підприємства підрядними роботами через функціонування ряду асоціацій з розвитку підрядних робіт з метою підключення малих підприємств до виконання окремих замовлень великих корпорацій, а також функціонування загальнояпонського центру сприяння інформатизації малих і середніх підприємств та регіональних центрів інформатизації, які сприяють отриманню малими підприємствами інформації про потенційні можливості укладення підрядних договорів.

У даний час у рамках програм технічної допомоги Україні Європейським Союзом у даному напрямку реалізуються такі проекти:

- «Підтримка регіональних банків у питаннях фінансування МСП» (проект спрямовано на забезпечення ефективності кредитування МСП регіональними банками, бюджет проекту – 1,0 млн. євро);

- «Програма мікрокредитування для України» (метою проекту є надання банкам технічного сприяння щодо підвищення ефективності управління кредитними лініями ЄБРР, бюджет проекту – 1,5 млн. євро);

- Програма ЄБРР «Методи управління, які перетворюють збиткові підприємства на прибуткові» (проектом передбачається надання сприяння по формуванню та модернізації управлінських навичок та методів ведення бізнесу на відібраних підприємствах, бюджет проекту – 1,0 млн. євро);

- «Посилення сектору фінансових послуг» (частину фінансування проекту буде направлено на підтримку механізмів кредитування малого та середнього бізнесу у рамках програми ЄБРР, яка є продовженням діяльності «Банконгського механізму», бюджет проекту – 7,0 млн. євро);

- «Сприяння розвитку ділових спроможностей середніх і малих підприємств України – міжнародний вимір» (проект в основному спрямований на підвищення конкурентоспроможності сектору малого та середнього підприємництва, бюджет проекту – 2,1 млн. євро);

- «Послуги з підтримки малого та середнього бізнесу в пріоритетних регіонах» (проект направлений на підтримку

розвитку малого та середнього підприємництва в обраних регіонах, бюджет проекту – 2,8 млн. євро).

У 2008 році за бюджетною програмою «Часткове відшкодування відсоткових ставок за кредитами, що надаються суб'єктам малого та середнього бізнесу на реалізацію інвестиційних проектів» Держкомпідприємництва та його територіальними представництвами отримано в повному обсязі 27 млн. грн. та використано близько 23,8 млн. грн. (88% передбаченої суми).

За даними аналізу виконання програми часткового відшкодування відсоткових ставок за кредитами суб'єктам малого та середнього бізнесу на реалізацію інвестиційних проектів дало можливість отримати більше 8 грн. на одну вкладену гривню бюджетних коштів. Ці кошти були отримані, як інвестиції в економіку України, що дозволило підприємствам розширити виробництво, створити додаткові робочі місця та підвищити конкурентну здатність своєї продукції.

Участь у реалізації регіональних програми підтримки малого підприємництва. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року, яку було прийнято у 2006 році КМУ, постулювала своєю основною метою наступні пункти: створення умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів, забезпечення їх сталого розвитку на сучасній технологічній основі, високої продуктивності виробництва та зайнятості населення.

Висновки

Проведене дослідження показало, що ключовим чинником, що лімітує розвиток малого підприємництва та реалізацію його інноваційного потенціалу є складний доступ малих підприємств до фінансових, матеріальних, науко-технічних, інформаційних ресурсів, потрібних для інноваційних проектів. Уні-

версальним економічним ресурсом є фінансовий, наявність чи відсутність якого для економічного суб'єкта визначає доступність чи недоступність усього спектру інших матеріальних та нематеріальних ресурсів, які спроможний запропонувати ринок на сучасному етапі – від технічної документації на інноваційний продукт (послугу), обладнання та сировину до новітніх ідей та кадрів певного профілю та кваліфікації.

За умов обмежених фінансових ресурсів малого підприємства доцільно використовувати це активізація венчурної діяльності. Запропоновано механізм стимулювання венчурної діяльності через спеціальні фонди прямого інноваційного фінансування (при дотриманні умов по ризику, інвестиційній ефективності та поточній рентабельності проекту). Визначено кількісні критерії віднесення інвестицій до прямих венчурних: по ризику (коефіцієнт варіації має бути не більше 50%), по ефективності (окупність інноваційних витрат не більше п'яти років), по рентабельності інноваційної продукції (не менш 40%).

Література

1. Береговой В.А. Венчурный капитал – основа венчурного бизнеса / В.А. Береговой // Инновации. – 2005. – №1 (78). – С. 68–72.
2. Варналій З.С. Державна регуляторна політика у сфері малого підприємництва / З.С. Варналій – К.: Інститут економічного прогнозування, 2002. – 104 с.
3. Карпінський Б. Формування інкубаторів – каталізаторів створення нових фірм / Б. Карпінський // «Економіка України». – 1994. – №1. – С. 35–42.
4. Звіт про діяльність Держпідприємництва України у 2006 році. – К.: 2007. – 104 с.
5. Звіт про діяльність Держпідприємництва України у 2007 році. – К.: 2008. – 120 с.

І.В. ВЛАСОВА,

асистент кафедри, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Інноваційна складова конкурентоспроможності економіки України

Здійснено аналіз конкурентоспроможності України через динаміку Глобального індексу конкурентоспроможності, побудованого за методикою Всесвітнього економічного форуму. Проаналізовано динаміку та структуру складових Індексу з акцентом на факторах розвитку та інноваційного потенціалу. Визначено конкурентні переваги України та бар'єри для її економічного прогресу.

Осуществлен анализ конкурентоспособности Украины через динамику Глобального индекса конкурентоспособности, построенного по методике Всемирного э-

кономического форума. Проанализирована динамика и структура составляющих Индекса с акцентом на факторах развития и инновационного потенциала. Определены конкурентные преимущества Украины и барьеры для ее экономического прогресса.

Постановка проблеми. Зростання економіки будь-якої держави потребує сприятливих умов та активного залучення факторів інновативності в економічне життя, що передбачає системне посилення конкурентних переваг порівняно із іншими країнами світу. Розгортання фінансово-економічної кризи