

## СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА В КОНТЕКСТІ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ

*У статті розглядається європейський досвід стимулювання розвитку підприємництва шляхом розбудови ефективної інфраструктури та забезпечення сприятливих умов для ведення бізнесу. Також висвітлено специфіку вітчизняного бізнес-середовища та запропоновано основні напрямки його вдосконалення.*

**Ключові слова:** бізнес-клімат, підприємництво, малий та середній бізнес (МСБ), інфраструктура, Європейський Союз, Україна.

**Постановка проблеми.** Однією з ключових рис сучасного етапу економічного розвитку є підвищення ролі малих та середніх підприємств (МСБ) як чинника економічного зростання. Тому на національному та загальноєвропейському рівнях приділяється багато уваги політиці сприяння діяльності та розвитку МСБ. У контексті реалізації Угоди про асоціацію України з ЄС одним з основних напрямків, які повинні сприяти значному підвищенню ефективності реалізації вітчизняного економічного потенціалу, оптимізації участі України в міжнародному поділі праці, посиленню конкурентоспроможності національної економіки є розвиток вітчизняного підприємництва.

**Аналіз останніх досліджень.** Питанням стимулювання розвитку малого і середнього бізнесу в країнах Європейського Союзу приділено значну увагу у працях таких вчених як А.Бояр, В.Геєць, І.Вахович, В.Воротін, І.Комарницький, О.Мазур, І.Репіна, В.Рибак. Дослідженню проблематики інноваційного підприємництва присвячені праці О.Алейнікової, Ж.Говорухи, І.Зятковського, Г.Кульнєвої, С.Ковальчука, Л.Федулової, Є.Лазаревої та інших. Наразі актуалізуються дослідження, пов'язані з вивченням європейського досвіду стимулювання розвитку МСБ та використанням цього досвіду в Україні. Також потребує ретельного вивчення та розв'язання ціла низка проб-

лемних питань, пов'язаних з необхідністю активізації інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, створення кращих умов ведення бізнесу та підвищення ефективності його діяльності.

**Метою дослідження** є вивчення досвіду країн-членів Європейського Союзу щодо розбудови та ефективного функціонування інфраструктури підтримки підприємницької діяльності з метою адаптації та імплементації кращих практик у вітчизняне бізнес-середовище.

**Виклад основного матеріалу.** За останні десятиліття відбулась значна зміна економічних умов у промислово розвинених країнах. Істотно розширилося впровадження технологій в економіку, перетворившись на важливе джерело створення нових робочих місць та економічного зростання. Також варто відзначити, що політика підтримки інновацій і бізнесу істотно залежить від здатності інфраструктури сприяти розвитку інноваційного підприємництва.

Європейський підхід до вирішення проблем МСБ полягає у створенні сприятливих умов для його функціонування. На загальноєвропейському рівні було прийнято рамкову програму «Конкурентоспроможність та інновації» (Competitiveness and innovation, CIP), завдання якої – сприяти інноваційному розвитку малих та середніх підприємств і забезпечувати широкий доступ до фінансових ресурсів і послуг з підтримки бізнесу в регіонах. Одним з компонентів зазначеної рамкової програми є програма «Підприємництво та інновації» (Entrepreneurship and Innovation Programme, EIP), яка спрямована на підтримку інновацій на малих і середніх підприємствах за такими напрямками:

- забезпечення доступу до фінансування;
- надання бізнес послуг через європейську мережу підприємництва (Центри послуг з питань бізнесу та інновацій);
- підтримка щодо вдосконалення інноваційної політики;
- реалізація проектів з еко-інновацій;
- підтримка політики МСБ та інновацій через систему контрактів і грантів [1].

Наступницею CIP (2007–2013 рр., загальний бюджет програми – 3621 млн євро) стала Programme for the Competitiveness of enterprises and SMEs (COSME), 2014–2020 рр., попередньо затверджений бюджет – 2,3 млрд євро. Її основні цілі – покращення доступу МСБ до фінансування на всіх стадіях жит-

тевого циклу; полегшення виходу на ринки ЄС та за його межі через підтримку підприємницьких мереж; розвиток підприємництва шляхом надання інформаційних, консультаційних, освітніх послуг; забезпечення більш сприятливих умов для створення і розвитку бізнесу завдяки зменшенню адміністративного та регуляторного тиску з одного боку, та стимулювання інноваційних процесів з іншого [2].

Звісно, вартість європейських програм непорівнянна з українськими можливостями, однак важливий не стільки масштаб програм, скільки їх спрямованість та механізми, які використовуються. Досвід нових індустріальних країн (таких, як Південна Корея, Ізраїль), яким вдалося істотно просунути в економічному розвитку та стимулюванні підприємницької активності, свідчить, що принципи та інструменти ЄС застосовні і можуть бути успішними в умовах вкрай обмежених ресурсів.

Відповідно даних, наведених у звіті досягнень Європейської інноваційної політики, останнім часом спостерігається поглиблення та диверсифікація інструментів інноваційної політики стосовно МСБ [3, 4]. Співробітництво між приватними підприємствами та державними науковими організаціями було визнано одним з найважливіших завдань інноваційної політики, зокрема на Кіпрі, в Німеччині, Бельгії, Австрії, Греції, Іспанії, Угорщині та Словенії. Нові заходи політики були прийняті для сприяння співробітництву та приватно-державному партнерству в інноваційному розвитку. Для вирішення фінансових проблем новостворених підприємств (старт-ап) і МСБ спеціальні програми були ініційовані в Ірландії (в тому числі підтримка галузей – швидкозростаючих підприємств), Угорщини, Греції, Болгарії, Італії, Латвії, Словенії та Іспанії.

Подальшого розвитку та поширення в Європі отримали інноваційні ваучери, які дозволяють малим і середнім підприємствам отримувати послуги консультантів у сфері інновацій та підвищувати попит на результати досліджень і розробок. Цей вид інноваційних заходів було здійснено в Бельгії, Естонії, Греції, Португалії та Словенії.

Нові підходи, методи, інструменти щодо стимулювання економічного розвитку, зокрема створення інфраструктури з підтримки інновацій та підприємництва – це відповідь промислово розвинених країн на ті трансформаційні процеси, які відбу-

ваються у сучасному глобалізованому світі. У промислово розвинених країнах істотно розширилося впровадження технологій в економіку, що посилило залежність бізнесу від здатності інфраструктури підтримувати розвиток інноваційного підприємництва шляхом створення сприятливого середовища. Питання полягає у необхідності трансформації інфраструктури з підтримки інновацій і бізнесу в напрямку сприяння стабільності економіки країни або ж регіону. Це вирішується шляхом створення та розвитку міжнародних мережевих структур.

Мережі характеризуються географічно-розгалуженим розташуванням ланок – спільнот, які мають спільні робочі інтереси, спільні за походженням потреби та спільних учасників. Сума цих складових діє на користь всієї мережі. Учасники мережі мають власні функції всередині групи, а комунікації між спільнотами також сприяють формуванню успішної спільної діяльності (синергії) та досягненню найкращих результатів.

Інновації є надзвичайно важливими для здійснення змін у технологіях, в організаційних структурах, у соціальній практиці, у темпах обміну знаннями та впровадження нових ідей та технологій. Оскільки мережі прискорюють швидкість розповсюдження знань, вони дуже корисні для інновацій. Інноваційні мережі – це спільноти зі спільними технологічними завданнями. Такі мережі діють як «колективи з інноваційним міркуванням» та можуть прискорювати зміну технологічних парадигм, що відіграє важливу роль для розвитку інновацій та проривних технологій.

Мережі зазвичай організують механізм обміну даними: зустрічі, конференції, тренінги, експертні ради, веб-сайти, бази даних, інформаційні видання. Вони стимулюють такі види діяльності як трансфер технологій, доступ до клієнтів, доступ до міжнародних фінансів. Вони визначають контрольні показники із застосуванням найуспішніших прикладів, виходячи з яких учасники можуть оцінювати власну роботу. Вони підтримують підвищення колективного та індивідуального професіоналізму. Мережі самі стають освітніми організаціями, які надають приклад успішного втілення визначених цілей.

Мережі істотно різняться за певними показниками: географічне охоплення, тематичне фокусування, розмір, тип організації. Вони можуть включати: промисловий кластер, який вико-

ристовує єдині технології або спільний ринок; групу інноваційних учасників з одного регіону або країни; міжнародну мережу наукових парків; організації, які надають спеціальні послуги (сервіс-провайдери). Мережі, які мають відношення до інновацій та структур з підтримки бізнесу, зазвичай мають спеціалізовані інтереси: конкретна технологічна галузь (оптика, біотехнологія і т.п.) або конкретне джерело фінансування (наприклад, Європейська асоціація капіталовкладників – European Private Equity чи Асоціація венчурного капіталу – Venture Capital Association (EVCA)).

Формування нової мережі включає формалізацію відносин та розвиток фінансових моделей для сплати послуг, формування управлінських структур, формалізацію процедур постачання послуг. Іноді мережі формуються за державної підтримки, а учасники приєднуються до мереж через участь в оголошених конкурсах. Тоді перевірка поданих пропозицій здійснюватиметься органами державної влади, що оголосили конкурс. Приєднання до мережі зазвичай передбачає сплату членського внеску та відповідність критеріям відбору. Нижче наведено кілька прикладів мереж підтримки бізнесу.

Одним з прикладів державної підтримки міжнародних кластерів є проект «Об'єднані кластери Європи» (Clusters Linked over Europe (CLOE) – Європейська мережа досконалості для управління кластерами, підтримки конкурентоспроможності і сприяння. Проект отримав підтримку через програми ЄС (European network of excellence). Мережі також формуються для підтримки спеціалізованих функцій: наприклад, маркетинг щодо видачі патентів та трансферу технологій; перетворення інноваційних підприємницьких проектів на успішні бізнес-проекти, організація спільної координації з дослідницькими установами; підтримка фінансування інновацій. Можливості мереж пов'язані з потребами учасників інноваційного процесу та їхніх клієнтів.

Розглянемо деякі політичні ініціативи, спрямовані на підтримку формування мереж. У ЄС на малі і середні підприємства припадає понад 95% загальної кількості підприємств. Вони є найбільшим сектором економіки ЄС, а 23 млн підприємств забезпечують робочими місцями 75 млн осіб, створюючи кожне друге робоче місце [5, с.74]. МСБ створюють більше половини

ВВП ЄС. І хоча участь МСБ у європейському ринку має велике значення для світової торгівлі, однак їм дуже важко діяти за межами місцевих ринків. Тому багато державних ініціатив спрямовано на організацію спеціалізованих мереж з підтримки МСБ поза національними кордонами. Наприклад, за підтримки державних ініціатив сформовано мережі для підтримки трансферу технологій між МСБ, для створення венчурних установ для малих компаній у сфері високих технологій. Іноді державно-приватні інтереси поєднуються для створення груп інкубаторів або наукових парків у країні, що призводить до створення національної мережі. Увагу при цьому зосереджено на урбаністичному розвитку, до якого призвів розвиток технологій, та на утворенні синергії між університетами та промисловістю.

Мережі учасників інновацій і технологій діють паралельно в кількох країнах. Деякі з них сформовані на суто комерційній основі, а інші мають державне фінансування та цілі, визначені на державному рівні. Ці мережі можуть співіснувати та пропонувати різні типи послуг для своїх учасників. Такі мережі мають подібні загальні цілі, які полягають у проведенні спільної роботи для обміну знаннями та ресурсами для покращення результатів діяльності. Але мережі різняться за типами розвитку. Результати досліджень свідчать про наявність декількох шляхів до успіху у розвитку, оснований на діяльності в мережі.

Часто мережі спочатку організуються як невеликі консорціуми на регіональному чи національному рівні, а потім перетворюються на міжнародні супермережі. У багатьох країнах інноваційні та технологічні суб'єкти формують національні або спеціалізовані мережі, такі як Асоціація наукових парків Великої Британії (United Kingdom's Science Park Association (UKSPA)). Представники національних органів також можуть координувати міжнародні мережі. Нарешті, міжнародною координацією діяльності мереж займаються такі організації, як Міжнародна асоціація наукових парків (International Association of Science Parks (IASP) та Світова асоціація науково-дослідних парків (World Technopolis Association (WTA)).

Яким же чином мережі пов'язані з інфраструктурою з підтримки інновацій та бізнесу? І ті й інші передбачають формалізацію відносин, що створить умови для синергії та переваг для зацікавлених сторін; отримання переваг від можливості зв'язку

та синергії в мережі; збільшення обсягів сервісів, які надаються клієнтам інноваційних та технологічних акторів; розвиток членів мережі через підвищення рівня професійних послуг та проведення співставлення між учасниками мережі.

Створення нових мереж також може стимулюватись шляхом запровадження державних ініціатив «згори-вниз». Регіональні агенції та комерційні організації з підтримки інновацій можуть надати фінансування чи інфраструктурні можливості для забезпечення спільної діяльності кампаній чи інших відповідних організацій. Програми з міського розвитку часто поєднують представників різних промислових галузей в одній географічній місцевості для забезпечення їх перевагами від користування спільною інфраструктурою та набутими ресурсами, включаючи доступ до інформації, яку можуть надати дослідницькі установи (університети). Це може сприяти виникненню нових учасників інноваційних та технологічних процесів, що, своєю чергою, може поєднати інноваційних акторів та підтримати їхню спільну діяльність. Мережі, які виникають в такій ситуації, можуть бути спрямовані на вирішення таких проблем: розбудова локальної інфраструктури; врегулювання податкового законодавства та торговельних тарифів; підтримка клієнтів інноваційних та технологічних підприємств.

До мереж, які виникли з цього середовища, входять, наприклад, спеціалізовані мережі наукових парків та інкубаційних центрів та мережі, завданням яких є надання допомоги кампаніям у сфері високих технологій отримати фінансову допомогу. Для фасилітації процесів, уряди країн ЄС використовують можливість інноваційної політики, включаючи форсайтні дослідження, відбір спеціалізованих технологій. Намір полягає у виборі швидкозростаючих секторів у галузі високих технологій, прискоренні їх промислових циклів та обранні галузей промисловості, які, не забруднюючи навколишнє середовище, надають робочі місця на локальному рівні та підтримують сучасну економіку.

Планування інноваційної діяльності поєднує разом учасників високого рівня з дослідницької, освітньої, промислової сфер та представників урядових структур різних рівнів. Результатом такої діяльності може стати визначення найуспішніших представників високотехнологічних галузей виробництва, які підтяг-

нуться до міжнародних стандартів. Такі високотехнологічні вузли мають бути прив'язані до своїх міжнародних партнерів. У такому випадку мережі можуть виникати з міжнародних науково-дослідних команд, університетів та державних програм, які підтримують такі дослідження. Такі ініціативи високого рівня надали поштовх до утворення спеціалізованих мереж та платформ обміну, таких як міжнародні технологічні платформи чи інтегровані промислові проекти. Всі мережі, незалежно від їх розміру чи фокусу, потребують деяких формалізованих угод, структур та платформ спільного обміну (інтернет-форуми, тощо) для зменшення вартості обміну даними. Деякі з інструментів використовує мережа для визначення своїх внутрішніх процесів та послуг, які надаються клієнтам. Розробка нових інструментів та платформ не є тривіальною інвестицією. Від того, як еволюціонують інструменти і платформи, і від того, як проходить оплата за їх використання, залежить процес створення і розвитку мереж.

Мережі, які органічно виникають з промислових кластерів, зазвичай складаються з учасників, членство яких оформлене відповідним чином. Місцеві ініціативи, що поєднують представників промисловості однієї місцевості в єдину мережу, можуть залучити сплату ренти чи членських внесків, але можуть отримувати фінансування і за місцевими програмами урядової підтримки. Ініціативи типу «згори-вниз», зазвичай, підтримуються з моменту виникнення і протягом усього періоду розвитку. Фінансова підтримка може відбуватись у формі оплати (повної чи часткової) досліджень, зустрічей учасників мережі, роботи центрального секретаріату. З часом очікуватиметься, що ці ініціативи принесуть суттєві доходи, що дозволить державному сектору припинити підтримку. Іноді не передбачається, що мережі будуть діяти на постійній основі, а відтак їх діяльність припиняється з досягненням логічного завершення визначених завдань.

Крім того, певна кількість мереж орієнтована на вирішення спеціальних інноваційних питань. Наприклад, боротьба за зростання рівня досвіду малих кампаній у великій мірі залежить від доступу до фінансів. Дві спеціалізовані мережі в Європі підтримують інноваційний сектор механізмами з покращення доступу до фінансів: Європейська мережа бізнес-янголів

(European Business Angels Network (EBAN) та Європейська асоціація венчурного капіталу (European Venture Capital Association (EVCA)).

Деякі мережі також безпосередньо надають послуги компаніям та приватним особам, а також інноваційним та технологічним компаніям. Європейська асоціація наукових менеджерів та адміністраторів (European Association of Research Managers and Administrators – EARMA) та Європейська ініціатива «Pro-Top» надають підтримку фахівцям з інноваційного менеджменту через тренування, організований обмін працівниками, підвищення професійного рівня осіб та організацій, які працюють на підтримку інновацій. Вони публікують нормативи та довідники для своїх членів. Спеціалізовані мережі пропонують послуги інноваційним структурам та інфраструктурам з підтримки бізнесу та їх кінцевим користувачам. Наприклад, послуга може полягати в ідентифікації можливостей із трансферу технологій. Послуги можуть бути спрямовані на МСБ, як, наприклад, у випадку з мережею INSME. Послуги мереж різняться настільки, наскільки різняться клієнти підприємств у сфері інновацій та технологій.

Виходячи з того, що багато мереж слугують потребам інноваційних та технологічних підприємств, питання часто полягає в тому, як визначити – до якої мережі приєднатись і як обрати потрібну мережу, виходячи з обмежених ресурсів та для оптимізації обміну. Отримання найкращих результатів з членства в мережі залежить від мережевих процесів та інструментів обміну, а також від того, хто діє як посередник у мережі. Обміни в мережі повинні включати представника від інноваційних та технологічних структур досить високого рівня для проведення стратегічних обмінів та прийняття рішень на високому рівні. Крім того, взаємодія між мережею та інфраструктурою з підтримки інновацій та бізнесу має бути досить жвавою задля того, щоб прийняті рішення доводились до відома учасників на локальному рівні, а також для створення динамічної діяльності. Відкритий обмін і доступ до знань є ключем до успіху.

Важливе питання – управління і фінансування діяльності мереж. Коли учасники мережі оформлюють її створення, вони повинні визначити правову форму (чи юридичну особу). Юридична особа повинна мати юридичну адресу і підпадає під дію

певних юридичних норм. Тип юридичної особи, зазвичай, визначається географічним розташуванням мережі, передбаченим обсягом видів її діяльності, правилами запобігання ризикам, намірам щодо отримання прибутків та моделі оподаткування. Загальні види юридичних осіб для мереж в ЄС включають: компанії з обмеженою відповідальністю, благодійні установи, фонди, Європейські групи економічного інтересу (European Economic Interest Groups (EEIGs), консорціуми чи проекти, які фінансуються державними організаціями. В деяких країнах державний сектор підтримує мережі, які утворені згідно спеціальних норм для неприбуткових організацій. Коли органи державної влади ЄС бажають надати підтримку для створення нових мереж, вони можуть публікувати оголошення з подання пропозицій на конкурс чи тендери. Цей процес часто регулюється законодавством із державних закупівель.

Загальноприйнятим для мереж є тип неприбуткової установи (юридичної особи). Мережа може отримувати прибутки з індивідуальної діяльності, такої як тренування чи щорічні зустрічі, але загальна мета власників мереж полягає не в отриманні прибутків, але у можливості реінвестувати будь які прибутки до операцій, які провадяться мережею, та у її подальший розвиток.

Також мережі повинні визначити внутрішню організацію системи управління та контролю. Традиційно в мережі встановлюється рада з управління, адміністративні ради та / чи секретаріат. На додаток, вони можуть залучати зовнішні експертні ради. Склад таких рад визначається згідно типу юридичної особи та згідно норм статутів мереж. Загальним правилом для мереж є періодична зміна складів таких рад, що відображає розподіл партнерів (співвласників) у мережі. Фінансовий контроль, зазвичай, забезпечується через механізми, що включають чіткий розподіл повноважень між радами з управління та виконавчими радами, фінансовий аудит, опублікування фінансових звітів та норм щодо руху коштів.

Обсяг діяльності мережі визначає обсяг необхідних коштів. Витрати на функціонування мережі можуть включати: засоби інформаційних технологій (включаючи платформи обміну, вебсайти, бази даних); проведення зустрічей (включаючи проведення тренувань та щорічних конференцій); розробка спільних

угод чи стандартів в мережі; публікації (видання рекламних брошур та звітів діяльності); адміністрування мережі (включаючи центральний секретаріат). Мережі, які є приватними організаціями за типом своєї юридичної особи, зазвичай покривають витрати за рахунок членських внесків чи вартості підписки. В мережах, які виникли завдяки конкурсу, оголошеному на державному рівні, інтеграція учасників частково (чи повністю) субсидується. Можливо скомбінувати різні механізми фінансування; наприклад, якщо учасники за своє членство в мережі сплачують рахунки на підписку чи в державному секторі отримують ключові послуги безкоштовно, то від них можуть вимагати сплачувати свою участь у спеціальних заходах чи спеціальні послуги, включаючи тренування чи щорічні конференції.

Щодо членства в мережі, спільним для мереж є поєднання кількох типів, пов'язаних з різними категоріями учасників. Наприклад, члени можуть бути розподілені на корпоративних учасників і індивідуальних членів. Категорії учасників можуть бути пов'язані із кількістю учасників, які можуть отримати ключові мережеві послуги чи відвідати зустрічі. Багато мереж шукають корпоративних спонсорів, зокрема, для організації заходів чи для покриття великих витрат на інфраструктуру.

Зазвичай спонсори зацікавлені у спільній роботі з учасниками мережі, і взаємно отримують переваги від такого спонсорства. Система управління і система фінансування в мережі не лишається незмінною. Структура мереж теж часто змінюється. Наприклад, Єврокомісія запровадила два типи мереж: Мережа інноваційних центрів (Innovation Relay Centre (IRC) Network) та Європейські інформаційні центри (European Information Centres (EIC)), обидві з яких були організовані на регіональній основі через національні та регіональні вузли. Ці мережі мали окремі централізовані секретаріати, що надавали послуги згідно оголошених конкурсів на тендери. Секретаріати було сформовано з приватних організацій, об'єднаних у консорціуми. Іноді секретаріати були відповідальними за контракти учасників, а у інших випадках – за огляд діяльності учасників мережі і підтримку, але не за укладання договорів. У 2008 р. дві мережі були поєднані у єдину мережу, яка отримала назву Європейська мережа підприємництва (Enterprise Europe Network (EEN)), а управління було надано Виконавчій агенції з конку-

рентоспроможності та інновацій (Executive Agency for Competitiveness and Innovation (EACI) [6]. Мережа відкрита для членів з країн, які не входять до ЄС. Часткове фінансування членів з боку ЄС є можливим, базуючись на їх розташуванні, якщо зацікавлена країна має угоду про співпрацю з ЄС.

Інфраструктури з підтримки бізнесу та інновацій формували різноманітні мережі, що організовані на регіональному, національному чи міжнародному рівнях. На додаток, учасники інноваційних і технологічних процесів об'єднуються у мережі, які пропонують спеціальну підтримку. Наприклад, така підтримка надається з приводу трансферу технологій, бізнес-послуг чи підтримки інкубаторів, промислових кластерів та фінансування інновацій.

Асоціації національних наукових парків формують мережі. Наприклад, мета вже згадуваної Асоціації Наукових парків Великобританії (United Kingdom Science Park Association (UKSPA) – стати авторитетним суб'єктом у плануванні, розвитку і створенні наукових парків, які прискорюють розвиток і менеджмент інноваційних, швидкозростаючих організацій, заснованих на знаннях. Однак, членство у UKSPA не є доступним лише для організацій, які розташовані у Великобританії. Члени UKSPA залучені до роботи таких мереж: EBAN, EVCA, IRC та Міжнародної асоціації наукових і технопарків (International Association of Science and Technology Parks).

У багатьох випадках наукові парки залучені до роботи у більш, ніж одній мережі. AREA є переважно державною ініціативою в Італії, яка поєднує роботу дослідницьких і державних організацій з 1978 р. як координатор роботи національних наукових парків. AREA – це багатосекторний науковий парк і технопарк, який проводить дослідження, розробки та інноваційну діяльність, спрямовану на досягнення досконалості. Це пов'язується з трансфером технологій в Італії. AREA є членом APRE – Італійської мережі, яка сприяє створенню партнерства, уповноважуючи дослідницькі установи та регіональні кампанії отримати переваги від участі в Європейських дослідницьких організаціях. Для підтримки трансферу технологій AREA приєдналась до мережі Інноваційних центрів (IRC Network), до EEN шляхом участі в конкурсах, оголошених Єврокомісією. Для надання послуг новим підприємцям вона приєдналась до EBN

(Європейська мережа – European BIC network). Для підтримки мобільності висококваліфікованих ресурсів, AREA приєдналась до мережі ERA-MORE, Європейської мережі центрів мобільності (European Network of Mobility Centers). З рештою, AREA є членом HiCo (Інтегрована співпраця у сфері високих технологій – Hi-tech Integrated Cooperation) та мережі з технічного і економічного розвитку у прикордонних регіонах: Фріулі, Венеція, Джулія та Словенія.

Європейська мережа підприємництва EEN пропонує широкий спектр послуг: отримання доступу до ринкової інформації, вирішення юридичних питань, визначення потенційних бізнес-партнерів у Європі, підтримка інновацій та трансферу технологій. EEN налічує майже 600 партнерів з 64 країн світу, 6 тис. досвідчених спеціалістів. Перелік послуг, що надаються EEN мережею, достатньо місткий, у тому числі:

- надання практичної інформації щодо ринкових можливостей, європейського законодавства, допомога підприємцям у пошуку бізнес-партнерів з використанням власної бази даних з бізнес- та технологічного співробітництва, надання інформації щодо тендерних можливостей та міжнародної співпраці;
- розвиток дослідницької та інноваційної компетенції підприємств шляхом підтримки утворення синергій з дослідниками та науково-дослідницькими установами, сприяння технологічному співробітництву та організація різноманітних заходів налагодження зв'язків (форуми, платформи, конференції, семінари тощо);
- підтримка у поширенні результатів НДДКР, участі у дослідницьких програмах та отриманні фінансування.

У 2011 р. Україна приєдналась до Європейської мережі підприємництва EEN згідно Статті 21.5 Програми з конкурентоспроможності та інновацій шляхом створення консорціуму EEN-Україна, до якого увійшли представники бізнесу та державних установ, а також наукові організації.

Аналіз процесу імплементації в Україні європейських практик ведення бізнесу дав можливість визначити сильні та слабкі сторони політики підтримки підприємництва. Критерієм віднесення до «сильних сторін» є наявність законодавчої чи регуляторної ініціативи з втілення в Україні принципів Європейської хартії малого підприємництва. «Слабкі сторони» містять інфор-

мацію щодо існуючих законодавчих та регуляторних прогалин, що можуть відтермінувати впровадження принципів вищезазначеного документу та успішне функціонування вітчизняних МСБ, зокрема можливість конкурування з європейськими підприємствами [7].

*Сильні сторони:*

- наявність затвердженої Стратегії розвитку системи технічного регулювання до 2020 р.;
- наявність Плану з дерегуляції (131 першочерговий захід);
- зменшення значної кількості регуляторних процедур (прийнято Закон України №1580 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція), зменшення кількості ліцензій та дозволів (прийнято Закон України №222-VIII «Про ліцензування видів гос-подарської діяльності»), запуск електронної системи ProZorro та внесення змін до Закону про державні закупівлі №2087а, що дозволило піднятися в рейтингу легкості ведення бізнесу (Doing business) зі 112 місця (2013 р.) на 83 місце (2016 р.);
- встановлення мораторію щодо здійснення перевірок суб'єктів господарювання;
- реалізація програми ЄС з підтримки МСБ в Україні (технічна допомога EU SURE щодо відкриття 15-ти регіональних консультаційних центрів підтримки МСБ);
- спрощення процедури отримання відомостей з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців від Мінюсту в режимі on-line;
- прискорення процедури експорту товарів завдяки набуття чинності Порядку надання та анулювання статусу уповноваженого (схваленого) експортера;
- наявність ключових показників та орієнтирів, що задекларовані у Стратегії Україна – 2020;
- підписання Угоди між Україною та ЄС щодо участі у рамковій програмі ЄС з наукових досліджень та інновацій «Горизонт 2020»;
- приєднання до програми ЄС «COSME» з конкурентоспроможності малого та середнього бізнесу, що дасть можли-

вість отримувати кошти для розвитку вітчизняного МСБ зі структурних фондів ЄС.

*Слабкі сторони:*

- ускладнений доступ МСП до фінансових ресурсів;
- відсутність якісної системи інформаційної підтримки для МСБ;
- повільне впровадження системи електронного врядування;
- необхідність залучення додаткових фінансових коштів (в умовах обмеженості фінансових ресурсів) на сертифікацію устаткування для виходу на європейський ринок;
- повільна імплементація процедур з дерегуляції бізнесу (Національна рада реформ оцінює прогрес у виконанні Плану дій з дерегуляції та розвитку підприємництва за 12 місяців 2015 р. на 68%);
- низький рівень культури підприємництва;
- нерозвиненість мережевих технологій підтримки підприємства;
- наявність горизонтальних та секторальних обмежень на рівні окремих країн-членів ЄС по відношенню до України щодо заснування підприємницької діяльності та торгівлі послугами (Додатки XVI-A та XVI-C Угоди про Асоціацію України та ЄС);
- низька продуктивність праці (за продуктивністю праці вітчизняні середні підприємства в 3 рази поступаються аналогічним підприємствам ЄС, малі підприємства – в 4 рази, мікропідприємства – в 5 разів);
- застаріла матеріало-технічна база, як наслідок, лише незначний відсоток продукції з рівнями технологічності від середнього до високого у випуску та експорті вітчизняних МСП;
- наявність у певних сегментах ринку (ТЕК, ЖКХ) компаній зі значною концентрацією, що впливає на економічну конкуренцію на ринку;
- організаційно слабкі бізнес-об'єднання;
- відсутність ефективної торговельної політики, яка б сприяла виходу вітчизняних підприємств ринку європейських країн.

**Висновки.** Аналіз імплементації в Україні європейських практик підтримки ведення бізнесу дає можливість визначити слабкі сторони щодо існуючих законодавчих та регуляторних

прогалин, зокрема: ускладнений доступ малих та середніх підприємств до фінансових ресурсів, відсутність якісної системи інформаційної підтримки для МСБ і нерозвиненість мережевих технологій підтримки підприємництва, повільна імплементація процедур з дерегуляції бізнесу та систем електронного врядування, відсутність дієвої торговельної політики, яка може допомогти підприємцям позиціонуватися на європейських ринках, а також організаційно слабкі бізнес-об'єднання та недостатній рівень розвитку бізнес-освіти і навичок підприємництва.

В Україні немає потрібного обсягу послуг з бізнес-підтримки. Відповідна інфраструктура не отримує достатнього фінансування, не має відповідного устаткування, методик та знань для надання послуг підтримки відповідного рівня. Найбільше потерпають від цього компанії-початківці та МСБ, оскільки вони зазвичай не можуть самостійно приєднатися до міжнародних мереж. Певною мірою це обумовлено відсутністю знань про те, як створювати комерційно-привабливу продукцію та послуги з тією швидкістю та якістю, яких потребують сучасні, дедалі більш конкурентні, ринки збуту.

Структури з підтримки бізнесу в Україні також набагато менш інтегровані, ніж відповідні західні структури, і це стосується як двосторонніх, так і багатосторонніх зв'язків. Крім того, українські інфраструктури з підтримки бізнесу не є активно залученими до міжнародних мереж через брак відповідної інформації. Але, зважаючи на хронічне недофінансування більшості організацій з підтримки бізнесу, недостатній розвиток міжнародних зв'язків видається найменшою проблемою. Однак відсутність доступу до міжнародного досвіду успішної роботи, методологій та інструментів створює замкнене коло.

Міжнародні мережі стимулюють розвиток діяльності в окремо визначених сферах, таких як формування спільних послуг або стандартів, трансфер технологій, маркетинг в сфері патентування, доступ до клієнтів або джерел фінансування, інтернаціоналізація, прискорення створення start-up компаній, сприяння створенню міжнародних науково-дослідних консорціумів.

Інфраструктура з підтримки бізнесу повинна бути оснащена відповідними ресурсами міжнародного рівня, сучасними методологіями з надання послуг з підтримки бізнесу та іншими ін-

струментами. Найшвидший шлях для цього – партнерство з організаціями, які мають успішну практику посередництва у трансфері технологій. Найкращим прикладом такої практики є Мережа підприємств Європи (Enterprise Europe Network (EEN)), успіх якої сприяв тому, що уряди чотирьох континентів заснували центри EEN поза межами Європи. Зараз мережа EEN включає Євросоюз, Вірменію, Боснію і Герцеговину, Чилі, Китай, Хорватію, Єгипет, Македонію, Ісландію, Ізраїль, Чорногорію, Норвегію, Російську Федерацію, Сербію, Південну Корею, Швейцарію, Сирію, Туреччину і продовжує розширюватись.

**Пропозиції щодо формування умов підвищення ефективності розвитку підприємств малого та середнього бізнесу в Україні з урахуванням світового досвіду.**

*У частині поліпшення доступу МСБ до фінансових ресурсів:*

- сприяння виконанню необхідних умов для активізації участі вітчизняних МСБ в програмі «COSME» (створення національного інвестиційного фонду, фонду кредитних гарантій та фонду ризикових, венчурних капіталовкладень для МСБ на кшталт європейських фондів, що становлять бюджет програми);
- створення державно-приватних фондів зростання для малого бізнесу;
- диверсифікація фінансових інструментів для малих та середніх підприємств: лізинг, пайове фінансування, солідарне фінансування, групове кредитування.

*Щодо надання допомоги підприємцям при виході на європейський ринок:*

- відкриття експортно-кредитного агентства та підтримка вітчизняного експортера через спеціальну систему фінансування, гарантування, страхування тощо;
- поступове усунення горизонтальних та секторальних обмежень (Додатки XVI-A та XVI-C Угоди про Асоціацію України та ЄС);
- *У частині покращення регуляторного середовища та захисту прав власності:*
  - пришвидшення наближення законодавства України про конкуренцію та практику застосування до acquis ЄС (відповідно до статті 256 Угоди про асоціацію з ЄС);

*Щодо розвитку підприємницьких мереж:*

- підвищення ефективності використання допомоги ЄС і спеціальних програм, спрямованих на вдосконалення бізнес-інфраструктури в Україні, зокрема створення єдиної інформаційної системи та веб-сайту «Європейська мережа підприємств – Україна» для налагодження зв'язків між вітчизняними та європейськими товаровиробниками;
- підвищення поінформованості представників МСБ щодо наявних можливостей та спеціалізованих програм підтримки підприємницької діяльності.

*Щодо розвитку бізнес-освіти та навичок підприємництва:*

- проведення тренінгів та надання консультативних послуг для вітчизняних бізнес-структур, в тому числі в рамках регіональних консультаційних центрів підтримки ЄС малого та середнього бізнесу (програма EU SURE);
- запровадження бізнес-модулів як обов'язкової компоненти освітньої схеми на рівні середніх шкіл, а також коледжів і університетів для гармонізації з освітніми програмами ЄС;
- освітні програми для підприємців з питань лідерства, управлінських навичок, фінансової грамотності для стимулювання підприємництва, що націлено на зростання.

**Очікувані результати від впровадження запропонованих заходів:**

- залучення додаткових інвестицій в економіку країни. Формування позитивного бізнес-іміджу та інтенсифікація ділових зв'язків;
- створення нових робочих місць та збільшення надходжень до бюджету;
- покращення середовища для ведення бізнесу – вдосконалення бізнес-інфраструктури, підвищення якості надання консалтингових послуг;
- підвищення якості, швидкості та прозорості надання адміністративних послуг;
- покращення доступу малого та середнього бізнесу до кредитних ресурсів та послуг з розвитку бізнесу;
- стандартизація та сертифікація експортної продукції відповідно до міжнародних стандартів;
- підвищення якості продукції експортерів.

1. Competitiveness and Innovation Framework Programme (CIP) / European Commission. – Режим доступу : [http://ec.europa.eu/cip/files/docs/factsheets\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/cip/files/docs/factsheets_en.pdf)
2. EU programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises / European Commission. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/growth/smes/cosme/>
3. Innovation Policies / European Commission. – Режим доступу : [https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/policy\\_en](https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/policy_en)
4. Regional Innovation Monitor / European Commission. – Режим доступу : <http://www.technopolis-group.com/?report=regional-innovation-monitor>
5. Інноваційна політика: Європейський досвід та рекомендації для України. – Том 1. – К. : Фенікс, 2011. – 214 с.
6. The Enterprise Europe Network / European Commission. – Режим доступу : <http://een.ec.europa.eu/>
7. Ромусік Я. Розвиток високотехнологічної сфери малого та середнього бізнесу [Електронний ресурс] / Я. Ромусік // Ефективна економіка. – 2014. – № 8. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3277>

#### Транслітерований список джерел

1. Competitiveness and Innovation Framework Programme (CIP) / European Commission. – Rezhym dostupu : [http://ec.europa.eu/cip/files/docs/factsheets\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/cip/files/docs/factsheets_en.pdf) [in English]
2. EU programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises / European Commission. – Rezhym dostupu : <http://ec.europa.eu/growth/smes/cosme/> [in English]
3. Innovation Policies / European Commission. – Rezhym dostupu : [https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/policy\\_en](https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/policy_en) [in English]
4. Regional Innovation Monitor / European Commission. – Rezhym dostupu : <http://www.technopolis-group.com/?report=regional-innovation-monitor> [in English]
5. Innovation Policy: European experience and recommendations for Ukraine. – Volume 1. – Kyiv : Phoenix, 2011. – 214 p. [in Ukrainian]
6. The Enterprise Europe Network / European Commission. – Rezhym dostupu : <http://een.ec.europa.eu/> [in English]
7. Romusik I. The high-tech sphere of small and medium-sized businesses development [Electronic resource] / I. Romusik // Efficient Economy. – 2014. – № 8. – Access mode: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3277> [in Ukrainian]

*Одержано 20.10.2016 р.*