



**Щедріна Т.І.**, канд. екон. наук

*Інститут економіки та прогнозування НАН України*

## **ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ В КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУРАХ**

*Висвітлено особливості трансферу технологій в корпоративних структурах, пов'язані з різними стимулами їх зростання, а також із взаємодією малого і великого корпоративного підприємництва. Зазначено основні організаційно-правові форми цієї взаємодії (субпідрядні, франчайзингові, венчурно-фінансові, лізингові та інші). Вказуються форми та напрямки подальшого розвитку вітчизняного малого інноваційного підприємництва та його інтеграції у великі корпоративні структури як умови інтенсифікації ними трансферу технологій.*

Економіка розвинених держав базується головним чином на великих корпоративних структурах, навколо яких створюються мережі підприємств середнього і малого бізнесу. На великі корпорації припадає приблизно третина світового експорту обробної промисловості, три чверті всієї торгівлі товарами і чотири п'ятих торгівлі технологіями [1]. Тому проблеми їх розвитку мають виключно велике і постійно зростаюче значення для більшості країн світу, в тому числі і для України.

Інноваційний розвиток корпоративних структур має відбуватись на принципово новій технологічній основі з використанням як вітчизняних нововведень, так і провідних світових науково-технічних досягнень, які компенсують відсутність або низький рівень вітчизняних технологій. Більше того, інноваційний розвиток корпорацій, який не базується на інтенсивному використанні провідних науково-технічних досягнень, не може бути ефективним.

Інноваційний розвиток корпорацій забезпечується значною мірою шляхом трансферу технологій, через що останній вважається одним з найважливіших факторів інноваційного розвитку корпоративних структур.

На сьогодні залишаються недослідженими особливості трансферу технологій в корпоративних структурах, а також управління цими процесами. Тим більше, що трансфер технологій взагалі є порівняно новою і поки що мало дослідженою сферою інноваційної діяльності, незважаючи на те, що здійснюватись він може на будь-якому етапі життєвого циклу технології від зародження ідеї до втілення її в продукцію або послугу і реалізацію цієї продукції на ринку. Тому мета статті – привернення уваги на особливості трансферу технологій в корпоративних структурах, тісно пов'язаних із малим підприємництвом, а також на можливості покращення існуючого в Україні стану в цій сфері.

Перш за все помічено, що більша частина платежів, пов'язаних із трансфером технологій, відбувається всередині транснаціональних корпорацій



(ТНК). Конкуренція серед них переходить із сфери кінцевих продуктів у сферу інвестицій, а також у сферу боротьби за промислові стандарти, що є інструментом *технічного регулювання трансферу технологій*.

У виробництві складніших, наукомістких видів продукції конкуренція все більше замінюється координацією і співробітництвом компаній і фірм, які входять до створюваних конгломератів, учасники яких пов'язані між собою загальною стратегічною і господарською стратегією. Співробітництво нерідко відбувається у формі коопераційних зв'язків. У багатьох випадках розпочата наукова кооперація в подальшому переростає у науково-виробничу, однією з форм якої є створення спільних підприємств (близько 50% усіх випадків виробничої кооперації). Саме в такій формі створено близько 40% закордонних філіалів американських і англійських транснаціональних корпорацій, більше половини закордонних філіалів німецьких та італійських компаній, 70% – французьких і майже 90% – японських [див. 1]. Спільне підприємництво значно розширює можливості взаємного трансферу технологій серед партнерів.

Особливості трансферу технологій в корпоративних структурах обумовлені, крім того, дією чотирьох основних стимулів їх зростання. Першим стимулом є прагнення еволюціонуючих корпоративних структур до отримання економії на масштабі виробництва (так звана технологічна економія). Вона утворюється при збільшенні обсягу випуску продукції за рахунок скорочення середніх витрат на її одиницю. Це скорочення досягається зміною характеру ресурсів, що використовуються, шляхом посилення спеціалізації праці, введення автоматичного устаткування, в тому числі автоматичних складальних ліній, механізації внутрішніх транспортних систем і т. ін. Трансфер технологій при цьому відіграє роль джерела надходження зазначеного устаткування, що сприяє розвитку концентрації виробництва на великих підприємствах, утворенню багатозаводських компаній і галузевих монополій, в яких зростає цінова конкурентоспроможність виробленої продукції. А це активізує її експорт як одну з форм трансферу технологій.

Другий стимул зростаючого розвитку корпоративних структур пов'язаний з тим, що для великих корпорацій характерним є прагнення до економії на масштабі сфери діяльності, тобто до економії на різноманітності виробництва продукції і опанування нових ринків збуту. Завдяки цій економії утворюються великі багатопродуктові, багатогалузеві і багатонаціональні компанії. Зазначена їх особливість досягається шляхом трансферу технологій і безпосередньо впливає на діяльність у сфері трансферу технологій в напрямку її інтенсифікації. Зокрема збільшення асортименту та обсягів випуску продукції призводить до збільшення обсягів її експорту. На досягнення цього ефекту спрямована і різноманітність ринків збуту, характерна для великих корпорацій. Інструментами їх формування є вертикальна інтеграція, диверсифікація, конгломерація та інтернаціоналізація з її найвищою формою – глобалізацією.



Третій стимул зростання корпоративних структур обумовлений прагненням до економії на трансакційних витратах. При цьому під трансакцією розуміється угода, операція, контракт, договір. Трансакційні витрати пов'язані зі здійсненням ринкових договірних відносин і виникають тоді, коли відбувається трансфер товару або послуги від однієї технологічно відокремленої структури до іншої, тобто коли має місце трансакція. Трансакційні витрати – це витрати на функціонування ринкової системи, образно кажучи, витрати на "тертя" в економічному механізмі [2]. Скорочення цих витрат, пов'язаних із внутрішнім трансфером проміжної продукції, досягається за рахунок обмеження обсягу ринкових відносин за допомогою вертикальної інтеграції, диверсифікації та інтернаціоналізації. Трансакційні витрати називають "головним фактором організаційної еволюції корпорацій" [див. 2]. Сучасні корпорації вважаються продуктом серії організаційних нововведень, метою і результатом яких є економія на трансакційних витратах. Іншими словами, сучасна корпорація – засіб зменшення цих витрат. Трансакцію розглядають як елементарну одиницю економічних відносин, до якої можуть бути зведені практично всі явища, і за допомогою цього поняття пояснюють виникнення основних організаційних нововведень в корпораціях. Трансакція – це лише один із факторів, що стимулюють зростання і розвиток нових форм корпорацій, суть яких полягає в отриманні нових джерел загальної ефективності корпоративних структур, у тому числі і ефективності трансферу технологій в них.

Четвертий стимул зростання корпорацій – прагнення до одержання конкурентних переваг на галузевих, національних і світових ринках. Експорт продукції на них є однією з форм трансферу технологій. Конкурентні переваги при експорті та імпорті продукції тісно пов'язані з ринковими квотами і загальним обсягом міжнародних операцій корпоративної структури. Вони включають у себе також вигоди від координації ринкової поведінки об'єднаних корпорацією фірм, можливості внутрішньофірмового та міждержавного перерозподілу ресурсів залежно від специфіки національного державного регулювання, зміни валютних курсів, національних систем цін, тарифів, оперативного реагування на зміну стану національних ринків.

Отже, зростання корпорації є головним джерелом збільшення її трансферу технологій і, а також засобом виживання в конкурентній боротьбі.

Важливою специфічною особливістю корпорацій, що також безпосередньо пов'язана з трансфером технологій, як одним із головних аспектів інноваційної діяльності, є наявність у відносинах їх структурних підрозділів підприємницьких принципів і спрямованість цих відносин на інноваційний тип відтворення. Окремими авторами (наприклад [3–6]) інноваційний тип відтворення вважається загальним імперативом корпоративного підприємництва через його орієнтацію на ринок нововведень і наявність дослідницького та маркетингового центрів, як правило пов'язаних на контрактній основі з базо-



вими дослідницькими комплексами і тимчасовими творчими колективами дослідників, а також з базовим інженерно-технічним центром. Структурні ланки підприємницького типу, виконуючи функції трансферу технологій, самостійно вступають у відносини один з одним і з зовнішніми для корпорації ринковими суб'єктами.

Але найважливіші особливості трансферу технологій в корпоративних структурах тісно пов'язані із взаємодією малого і великокорпоративного підприємництва в сучасному суспільному виробництві, про що свідчать роботи [7, 8].

В економічно розвинених країнах малі підприємства (МП) не просто охоплені системою коопераційних зв'язків із великим бізнесом. Вони – невід'ємна частина виробничої структури великих корпорацій, що використовують ринкову і структурну гнучкість МП, їх інноваційні можливості. Таке співробітництво компенсує великим підприємствам їх незграбність у пошуках і реалізації нових технологічних рішень, у проникненні на нові ринки збуту, в оперативному отриманні важливої інформації, передових інновацій. Необхідність у співробітництві малого і великого бізнесу обумовлена тим, що малі підприємства, з одного боку, значно активніші і сприйнятливіші до технічних нововведень, ніж великі виробничі структури. Так, наприклад, у США малі підприємства реєструють у 13–14 разів більше патентів у розрахунку на одного зайнятого, ніж великі компанії; на малий бізнес припадає 29% загального обсягу американського експорту [9]. В 90-ті рр. малий бізнес забезпечив 55% нововведень [10].

З іншого боку, порівнюючи мале підприємництво з корпоративними структурами, слід констатувати його обмеженість у вирішенні великих і капіталомістких технічних завдань. Крім того, у малого підприємства обмежені можливості отримання необхідної інформації, воно здебільшого залежить від постійної підтримки його зовнішніми інвестиціями. Воно не таке стає, як корпоративне. У США, наприклад, 65% фірм із кількістю зайнятих до 20 знижують в перші чотири роки свого існування (за цей же час банкрутують лише 37% компаній з кількістю зайнятих більше 500 чоловік, а майже кожна четверта фірма потерпає крах на першому році свого життя) [див. 4]. Малі підприємства створюють багато нових робочих місць, але їх працівники слабше соціально захищені порівняно із зайнятими у великих компаніях.

Інноваційне мале підприємництво найчастіше базується на ризиковій інноваційній діяльності. На відміну від нього у великих корпоративних структурах створюються максимально сприятливі умови для залучення інвестицій, акумулювання надходжень з різних джерел. Становлячи невелику частку загальної кількості промислових фірм, корпоративні структури в розвинених країнах виробляють переважну частку обсягу промислової продукції. Але незважаючи на це, в США ще у 80-ті рр. змінюється існуюче багато років уя-



влення про те, що великий бізнес – це рушійна сила науково-технічного розвитку. Виявилось, що великі корпорації, орієнтовані на масове виробництво, – далеко не краща форма для швидкого освоєння технічних нововведень, а об'єктивний процес концентрації виробництва і капіталу – одна з серйозних перешкод на шляху науково-технічного прогресу. Структури великих компаній виявились не спроможними впроваджувати нові технології у виробництво, "хворіючи" на монополізацію і бюрократизацію, що гальмують інноваційні процеси, в тому числі і процеси трансферу технологій.

Багато малих інноваційних фірм у США, дуже успішно конкурують із великими компаніями в проведенні досліджень і розробок, впровадженні досягнень науково-технічного прогресу і використанні прогресивних технологій, що пояснюється вищою в цілому ефективністю їх винахідництва: малі фірми виробляють у 2,5 раза більше нововведень у розрахунку на одного зайнятого [див. 10]. Багато сподівань розвинених країн на досягнення лідерства в сучасних, революційних напрямках науково-технічного прогресу пов'язані саме з малими фірмами, які спеціалізуються на розробці та освоєнні нових технологій і нових видів продукції. Їх масове виникнення в США багато в чому стало реакцією на науково-технічний консерватизм великих корпорацій. Практика підтвердила, що для підтримки високих темпів нововведень у наукомістких галузях повинні переважати малі підприємства, що підпорядковані кінцевій меті великого виробництва і здійснюють відбір нововведень для них.

Тому очевидним є висновок про необхідність розумного використання переваг малих наукомістких підприємств, розширення масштабів інноваційного підприємництва і сполучення в економіці малого і великого корпоративного бізнесу. Воно сприяє зменшенню негативу, пов'язаного з надмірною концентрацією і централізацією капіталу в корпоративних структурах, а також із скороченням потреб у робочій силі, викликаним зростанням продуктивності праці внаслідок впровадження інновацій. Малі і корпоративне підприємство пов'язані одне з одним відносинами не тільки конкуренції, а й співробітництва в різних його формах. Зокрема великі і малі підприємства можуть бути пов'язані вертикально як ланки одного виробничого ланцюга. В іншому випадку співробітництво може бути "вимушеним", коли одне підприємство повністю залежить від іншого (наприклад, велике підприємство від субпідрядника, а останній – від першого). Взаємодія може бути "залежною", коли переважаючим мотивом у взаємовідносинах фірм є конкуренція. Може існувати узгодження інтересів фірм у випадках "спеціалізованої", "незалежної" діяльності, коли підприємства випускають різноманітні товари для різних ринків збуту.

Не тільки в Україні, а й в усьому світі саме великі корпорації утворюють "кристалізуючі ядра" сучасних національних народногосподарських комплексів, навколо яких вибудовуються мережі малих підприємницьких



структур. Аналіз цих мереж виявляє, по-перше, залученість у них переважної частини малих фірм. Так, за деякими оцінками, в США (де вважається, що ці мережі не настільки "густі", як, скажімо, в Японії), лише 25% економіки припадають на "атомістичну", утворену сукупністю незалежних компаній дрібного бізнесу підсистемою, а 75% представлені охоплюючою і "неатомістичні" малі фірми підсистемою "великих багатогалузевих господарських блоків, які об'єднують в єдине ціле значні частини господарства" [див. 7]. Як свідчить закордонний досвід, у нормальній ринковій економіці, якщо не домінуюча, то частина малих фірм перебуває у сфері інтересів великих підприємств, існує "при них" та "для них". При цьому сталість стану, доходи, фінансові та інвестиційні можливості малих фірм безпосередньо залежать від їх відносин із великими підприємствами.

По-друге, безперечним є факт інтегрованості малих підприємств із великокорпоративними в різних формах, включаючи субпідрядні, франчайзингові, венчурно-фінансові і лізингові та ін. Зміст усіх цих форм – інтеграція, функціональне переплетіння крупних і малих господарюючих суб'єктів: виробничих (субпідряд), виробничо-збутових (франчайзинг), інноваційних (венчурне фінансування), виробничо-фінансових (лізинг). А це – різні форми трансферу технологій між "великим" і "малим" бізнесом.

Субпідряд базується на технологічному розподілі праці в спільній господарській діяльності. При цьому великі підприємства надають МП як своїм виробничим субпідрядникам в оренду приміщення, засоби виробництва, а також забезпечують їх на пільгових умовах сировиною і матеріалами, дозволяють використовувати свій товарний знак для продукції МП.

Використання субпідряду набуло надзвичайно широкого масштабу в сучасній ринковій економіці. Так у вартості літаків і ряду інших видів продукції частка субпідряду досягає 50–70%. Понад 40% загального обсягу торгівлі машинобудівною продукцією провідних промислових країн припадає на поставки комплектуючих виробів по лінії виробничої кооперації [див. 8]. У закордонній практиці субпідрядні відносини за участю МП регламентуються спеціальним законодавством, спрямованим на захист інтересів малого бізнесу. Розробка такого спеціального законодавства потрібна і в Україні.

Стосовно субпідрядних відносин існують дві базові моделі їх організації – "японська" і "американська". Японська характеризується великим сумарним обсягом субпідрядних робіт; акцентом при відборі партнерів не за ціною, а за сумісністю технічного базису контрагентів; щільною виробничо-технічною кооперацією крупних корпорацій і малих фірм. Американська модель відрізняється великим ступенем незалежності субпідрядних підприємств від виробників кінцевої продукції; домінуючою роллю цінкових критеріїв при виборі субпідрядників; відсутністю координації довгострокових планів великих і малих фірм; обмеженістю взаємодії рамками конкретних замовлень; політи-



кою вбудованого контролю якості, орієнтованою здебільшого на контроль технології, а не кінцевої продукції [див. 7].

Інколи головна організація корпоративної структури практикує франчайзинг: навколо неї формується мережа організацій підприємницького типу (великих, середніх і малих), які, використовуючи її науково-виробничий потенціал, прискорюють дифузію (трансфер) технологічних інновацій в окремих напрямках, збільшуючи обсяги свого підприємницького доходу.

Франчайзинг – це система договірних відносин великих ("франчайзерів") і малих ("франчайзі") фірм у виробництві і збуті. Переваги франчайзинга (готова ніша ринку, повний пакет чітких інструкцій, робота під відомою торговою маркою, спільність рекламної кампанії та ін.) забезпечують високу життєздатність малих фірм.

У цій формі взаємодії та трансферу технологій мають місце протиріччя між: жорсткістю централізованих стандартів корпоративної структури і специфікою місцевих умов; тривалістю строку дії договору франчайзинга і невідзначеністю динаміки багатьох параметрів господарювання малої фірми; високою платою за включення у франчайзингові відносини і недостатнім (як правило) стартовим фінансовим потенціалом нових франчайзі; прагненням франчайзера до нарощування кількості партнерів у конкретному регіоні і бажанням франчайзі зберегти виключне право на обслуговування даної території. Проте все ж таки франчайзинг – це найбільш легкий і безболісний шлях заснування нового підприємства для тих, хто не має достатнього підприємницького досвіду і не бажає комерційно ризикувати. Для великих фірм – це рішення багатьох проблем, пов'язаних з розширенням ринку збуту продукції, залученням додаткового капіталу, економії на розвитку власної збутової мережі і т. ін.

Венчурне фінансування (як різновид такої форми трансферу технологій, як пряме іноземне інвестування) – обмежена певними часовими рамками акціонерна участь у капіталі вперше створюваних або вже існуючих малих фірм, діяльність яких, з одного боку, пов'язана зі значним ризиком, а з іншого – здатна забезпечити високу прибутковість. Існують такі форми венчурного фінансування: за характером зв'язку між малою фірмою та інвестором воно підрозділяється на пряме і побічне (яке реалізується через спеціальні фонди). Останнє, у свою чергу, – на фінансування через: фірми венчурного капіталу; венчурні фонди корпорацій; інвестиційні компанії малого бізнесу.

Великі корпорації країн розвинутої ринкової економіки використовують переважно непряме венчурне фінансування у вигляді специфічної форми інтеграції підприємницьких структур різних розмірів.

Венчурне підприємництво в основному розраховане на реалізацію також науково-технічних проектів, які характеризуються високим ризиком, відсутністю будь-яких гарантій відносно досягнення позитивного результату і



не отримують фінансової допомоги звичайних кредитних установ. Одним із джерел фінансових надходжень у малі венчурні фірми якраз і є великі корпоративні структури, зацікавлені в практичному освоєнні наявних інноваційних результатів. Ними здійснюється відбір ідей, проектів, під які потенційно можливо виділити гроші. Потім здійснюється загальний контроль за ходом досліджень. У разі успіху результати проекту в тій або іншій формі привласнюються великим підприємством-кредитором. При цьому кредитування може здійснюватися не прямо, а через спеціально створені венчурні фонди, яким легше брати на себе і координаційну роботу щодо інноваційних проектів. Таким чином великі підприємства мінімізують свій ризик і витрати на проривні науково-технічні дослідження і розробки, отримують можливість вибору їх найбільш перспективних напрямів.

Близькими до венчурного бізнесу є "бізнес-інкубатори", що діють при великих фірмах, які контролюють інноваційні малі підприємства, ще більше використовуючи різні організаційно-правові форми. При відносно невеликих фінансових витратах добре організований "інкубатор" спроможний, за оцінками експертів, сформувати 50–70 стабільно працюючих нових малих фірм, тобто створити 2000 нових робочих місць за період 10 років [див. 8].

Існує три способи зв'язку "бізнес-інкубаторів" з великою корпорацією-лідером:

- корпорація повністю володіє "інкубатором" і відповідно всіма його доходами (у формі орендної плати або прибутку від діяльності);
- спільне з "інкубатором" підприємство венчурного типу, коли корпорація фінансує лише створення "інкубатора", покриває деякі витрати його діяльності і надає гарантії по кредитах інноваційним МП;
- ліцензійна угода, за якою корпорація надає "інкубатору" право "вирощувати" нові фірми для розробки і продажу фірмової продукції і послуг (форма франшизи), але "інкубатор" розпоряджається своєю власністю і доходами самостійно.

Лізинг як форма трансферу технологій і взаємозв'язків між малими і великими підприємствами охоплює широкий спектр господарських відносин і галузей економіки. При цьому малим підприємствам пропонується в лізинг будь-яке устаткування – від простого офісного до найскладнішого. Після закінчення строку лізингової угоди мале підприємство, як правило, має право викупити його за залишковою вартістю. Посередником у відносинах між великими і малими підприємствами часто виступають спеціалізовані лізингові компанії, ефективна діяльність яких обумовлює зниження трансакційних витрат для МП за рахунок вибору оптимального рішення щодо відбору устаткування, надання відповідних навчальних, консультаційних, маркетингових, рекламних та інших програм, контролю за використанням об'єктів лізингу та ін.





Для МП головна перевага лізингу в тому, що вони, як правило, мають справу із спеціалізованими лізинговими компаніями, які діють у системі державної підтримки МП і отримують від держави "дешеві" фінансові ресурси. Для великих підприємств звернення в лізингові компанії – спосіб знайти орендарів устаткування, яке простоює, із числа реально функціонуючих МП.

Лізингова форма трансферу технологій і взаємодії великого і малого бізнесу також активно використовується в розвинутих країнах і охоплює багато галузей і видів виробництва.

Великі корпоративні структури намагаються орієнтуватись у своїх контактах на підприємства, що максимально залежать від них. А формою такої залежності найчастіше виступає домінування крупного підприємства в капіталі необхідного йому МП, тобто модель *дочірнього МП*. Для стимулювання розвитку цієї форми малого підприємництва необхідно, щоб група дочірніх МП, які спираються на базу великих виробництв і пов'язані з ними "узами" власності (наприклад, понад 25% участі великого підприємства в капіталі малого) користувалась спеціальними видами пільг, орієнтованих саме на стимулювання малого і великого бізнесу (наприклад, пільга щодо ПДВ за умови, що ці кошти витрачаються малими підприємствами на інвестиційні цілі).

Отже, малий закордонний бізнес сьогодні – не стільки передує крупному виробництву (як це було в минулому), скільки є похідним від нього. Його роль у трансфері технологій і перспективи розвитку значною мірою визначаються його інтеграцією в найрізноманітніших формах із великокорпоративним підприємництвом, яке є базисом національних економік індустріальних держав.

Динаміка окремих показників малого підприємництва в Україні відображена в таблиці. Наведені в ній дані свідчать про те, що частка малих підприємств у загальній кількості підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності в 2000 – 2003 рр. поступово збільшувалась з 82,8 до 85,7% в середньому на 0,9 в. п. щорічно. Вищими темпами (в середньому на 1,9 в. п.) в цей же період зростала частка малого підприємництва в середньорічній кількості зайнятих працівників по економіці в цілому (з 15,1% у 2000 р. до 20,9% у 2003 р.). При цьому середня частка малого підприємництва в загальному обсязі виробленої продукції (робіт, послуг) по економіці в цілому дорівнювала в загальному періоді 7,3%.

Інноваційне підприємництво відображено в табл. сферою інформатизації, а також сферою досліджень і розробок. Частка малого підприємництва першої з них в загальній кількості малих підприємств була майже стабільно невеликою, дорівнюючи в середньому 1,6%. Стабільно ще меншою була частка малого підприємництва цієї сфери в середньорічній кількості зайнятих працівників по економіці в цілому, дорівнюючи в середньому 1,2%.

Динаміка окремих показників малого підприємництва в Україні  
у 2000–2003 рр.\*, %

	2000	2001	2002	2003
Частка малих підприємств у загальній кількості підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності	82,8	83,6	84,5	85,7
Частка малого підприємництва в середньорічній кількості зайнятих працівників по економіці в цілому	15,1	17,1	18,9	20,9
Частка малого підприємництва в загальному обсязі виробленої продукції (робіт, послуг) по економіці в цілому	6,9	7,3	7,3	7,7
Частка малого підприємництва сфери інформатизації в загальній кількості малих підприємств	1,5	1,6	1,7	1,6
Частка малого підприємництва сфери інформатизації в середньорічній кількості зайнятих працівників по економіці в цілому	1,1	1,2	1,2	1,2
Частка малого підприємництва сфери досліджень і розробок у загальній кількості малих підприємств	1,8	1,7	1,7	1,7
Частка малого підприємництва сфери досліджень і розробок у середньорічній кількості зайнятих працівників по економіці в цілому	1,6	1,6	1,5	1,5
Частка малих підприємств, які здійснювали технологічні інновації, в загальній кількості малих підприємств	.....	.....	0,3	0,1
Частка малих підприємств, які здійснювали витрати на інформатизацію, в загальній кількості малих підприємств	.....	.....	7,2	7,5

\* Розраховано автором за даними: Малі підприємства в Україні у 2003 році: Стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2004.

Дещо більшою, але також малою (в середньому 1,7%) була частка малого підприємництва сфери досліджень і розробок у загальній кількості малих підприємств. У середньорічній кількості зайнятих працівників по економіці в цілому частка малого підприємництва сфери досліджень і розробок у середньому була 1,6%.

Зовсім незначною в 2002–2003 рр. (відповідно 0,3 та 0,1%) була частка малих підприємств, що здійснювали технологічні інновації, в загальній кількості малих підприємств.

Значно меншою в 2002–2003 рр. (відповідно 7,2 та 7,5) була частка малих підприємств, що здійснювали технологічні інновації, в загальній кількості малих підприємств.

Отже, мале інноваційне підприємництво в Україні поки що дуже слабо розвинене. І, враховуючи викладений вище закордонний досвід, можна стверджувати, що без утвердження в Україні сучасного високоефективного великокорпоративного сектора становлення дієздатного і народногосподарсько значимого сектора малих підприємств, у принципі, неможливе. Тобто, актуальною і конче необхідною є стратегічна промислова політика "виروشвання" конкурентоспроможних вітчизняних корпоративних структур світового класу.



Враховуючи, що майбутнє українського підприємництва, в тому числі і малого бізнесу, безпосередньо визначається можливостями формування щільних коопераційних зв'язків малих і великих підприємств, слід перевести в практичну площину проблему доопрацювання національного (державного) законодавства про державну підтримку малого підприємництва шляхом введення норм щодо стимулювання процесу взаємодії малого і крупного бізнесу. Заслужують на увагу і перспективні конкретні форми їх інтеграції. Кожна з них варта стати і предметом особливого (конкретизуючого) закону або іншого правового акту та (або) регіональних цільових програм.

Для підвищення ефективності функціонування корпоративних структур і трансферу технологій в них необхідно створювати такі внутрішньокорпоративні ринково-інфраструктурні формування як: маркетингова служба; інвестиційні, інноваційні, розрахунково-фінансові, інформаційні та інші центри; банки.

Необхідно внести такі зміни і доповнення в законодавчі і нормативні акти, що дозволяли б активніше використовувати не завантажені потужності з метою розвитку МП. Мова йде як про великі підприємства-банкроти, так і про формально продовжуючі працювати підприємства, але явно не маючі перспектив повного використання наявних потужностей і виробничих площ (передання їх МП на пільгових умовах в оренду).

Форми підтримки – додаткові інвестиційні кредити, гарантії по кредитах на поповнення обігових коштів, можливість додаткового лізингу необхідного устаткування, навчання персоналу, консалтинг і т. ін.

Принципово важливим є створення системи інформації (бази даних) про можливості господарської кооперації малих і великих підприємств. У цій системі повинні існувати дані про те, що виробляється кожним господарюючим суб'єктом, що завозиться, що необхідно і що може бути вироблено на місці. Корисним може стати видання спеціальних інформаційних аркушів, які міститимуть у собі комерційні пропозиції великих підприємств щодо організацій різних форм взаємодії з малими підприємствами, у тому числі і на комерційній основі, щодо використання вільних виробничих площ і потужностей.

Ключовим елементом подальшого розвитку вітчизняного малого інноваційного підприємництва має стати більш щільна його інтеграція в розвиток вітчизняних великих корпоративних структур. Необхідно активізувати співробітництво малих і великих фірм як магістральний напрям розвитку всього підприємницького середовища. Для цього стимулювання кооперування МП між собою і з великими підприємствами повинно стати важливою складовою як державної, так і корпоративної політики. З цих же міркувань Закон про державну підтримку малого підприємництва доцільно доповнити спеціалізованими статтями, регулюючими і стимулюючими процес взаємодії малого і великого бізнесу. Зокрема, великі підприємства, що активно працюють із ма-



лими підприємствами на виробничо-коопераційній та інноваційній основі і при цьому надають їм будь-яку допомогу (передача технологій, підготовка кадрів і т. ін.) повинні мати цільові податкові пільги. Отримані таким чином кошти слід витратити тільки на зазначені в законі цілі в галузі взаємодії з малими підприємствами і надання їм технічної та іншої допомоги.

Великим підприємствам необхідно послідовніше залучати МП до виконання поставок за державними і муніципальними замовленнями. Для цього необхідно проводити спеціальні конкурси/тендери (тільки для МП) на поставки, виділити квоти на субпідрядні роботи і т. ін., визначити процедуру акредитації МП, здатних за своїми економічними і виробничими показниками виконувати державні і муніципальні замовлення, зобов'язати великі підприємства-підрядчики залучати МП в якості субпідрядників як одну з основних умов конкурсу із жорсткими фінансовими санкціями за невиконання даної умови.

Зазначені заходи сприятимуть ефективному розвитку вітчизняної економіки і підвищенню її конкурентоспроможності.

### **Література**

1. *Гринев Б.В., Гусев В.А., Кедько В.В.* Инновационные перспективы Украины. – Харьков, 2003. – 75 с.
2. *Трофимова И.* Крупные корпорации и эффективность экономики (организационный подход) // *Мировая экономика и международные отношения.* – 1992. – № 9. – С. 62.
3. *Савченко В.* Феномен предпринимательства // *Рос. эконом. журнал.* – 1995. – № 9. – С. 45–50.
4. *Савченко В.* Феномен предпринимательства // *Рос. эконом. журнал.* – 1995. – № 10.
5. *Савченко В.* Феномен предпринимательства // *Рос. эконом. журнал.* – 1996. – № 1. – С. 40–46.
6. *Савченко В.* Феномен предпринимательства // *Рос. эконом. журнал.* – 1996. – № 2. – С. 70–75.
7. *Омельченко Е.* К проблеме взаимодействия малого и крупнокорпоративного предпринимательства в современном общественном производстве // *Рос. эконом. журнал.* – 2002. – № 8. – С. 84–87.
8. *Бухвальд Е., Виленский А.* Российская модель взаимодействия крупного и малого предпринимательства // *Вопр. экономики.* – 1999. – № 12. – С. 68.
9. *Трошанов С.Е.* Финансирование малых компаний в США // *США и Канада.* – 2005. – № 9. – С. 59–67.
10. *Разумнова И.И.* Новые тенденции предпринимательской деятельности // *США и Канада.* – 2005. – № 9. – С. 96–114.
11. *Статистичний щорічник України, 2004 р.* – К.: Держкомстат України, 2005.