

с виділенням ціннісних орієнтацій підприємства, загальної місії та філософії, які панували в колективі.

Література

1. Qumer, S. M. Facebook: Balancing Growth and Preserving Corporate Culture [Electronic resource] / S. M. Qumer, D. Purkayastha // Center for Management Research. — 2011. — P. 42–57. — Available at: \www/URL: http://faculty.mu.edu.sa/download.php?fid=47709. — 23.10.2016.
2. Gittel, J. The Southwest Airlines Way: Using the Power of Relationships to Achieve High Performance [Electronic resource] / J. Gittel // Choice Reviews Online. — 2003. — Vol. 41, № 01. — P. 1–9. — Available at: \www/URL: http://www.theclci.com/resources/thesouthwestairlinesway.pdf. doi:10.5860/choice.41-0404
3. Form 10-K [Electronic resource]: Annual Report / Twitter, Inc. — Filed 02/29/16 for the Period Ending 12/31/15. — San Francisco: EDGAR Online, Inc., 2016. — Available at: \www/URL: http://files.shareholder.com/downloads/AMDA-2F526X/1616177182x0xS1564590-16-13646/1418091/filing.pdf. — 08.10.2016.
4. Вейл, П. Б. Лідерство, ґрунтоване на виденні [Текст] / П. Б. Вейл. — Москва: Альпіна Паблишерз, 2009. — 507 с.
5. Галкіна, Т. П. Соціологія управління: от групи к команді [Текст]: учеб. пособие / Т. П. Галкіна. — Москва: Финансы и статистика, 2001. — 224 с.
6. Гращенко, І. С. Корпоративна культура як основа формування мотиваційного механізму у стратегічному управлінні підприємством [Текст] / І. С. Гращенко, І. П. Гуца, С. Є. Лавринюк // Економіка: реалії часу. — 2012. — № 3-4 (4-5). — С. 46–51.
7. Дмитренко, М. Й. Особистісний потенціал корпоративної культури [Текст] / М. Й. Дмитренко // Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Філософія. Психологія. Педагогіка. — 2011. — № 3. — С. 18–23.
8. Cameron, K. S. Diagnosing and Changing Organizational Culture [Text] / K. S. Cameron, R. E. Quinn. — Ed. 3. — Jossey-Bass, 2011. — 288 p.
9. Шевчук, О. А. Формування інноваційної корпоративної культури підприємства для досягнення стратегічних цілей розвитку [Текст] / О. А. Шевчук // Науковий вісник Національного гірничого університету. — 2015. — № 1. — С. 132–137.

10. Беляк, Т. О. Корпоративна культура: доцільність якісних змін з урахуванням пріоритетів інноваційного розвитку [Текст] / Т. О. Беляк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. — 2014. — Вип. IV (56). — С. 129–136.

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА І ЙОГО ІННОВАЦІЙНІСТЬ

Досліджено значення корпоративної культури в розвитку підприємства. Узагальнено сутність і виділені основні напрямки впливу культури на персонал. Проаналізовано успішні закордонні компанії, що активно розвивають корпоративну культуру й визначені основні пріоритети в її управлінні. Охарактеризовано типологію корпоративних культур, що впливають на активізацію інноваційних процесів на підприємстві. Обґрунтовано заходи щодо розвитку й зміцнення корпоративної культури.

Ключові слова: корпоративна культура, цінності, розвиток, персонал, творчість, інноваційність.

Карпенко Андрій Володимирович, кандидат економічних наук, доцент, кафедра управління персоналом і економіки праці, Запорізький національний технічний університет, Україна, e-mail: a.v.karpenko@meta.ua.

Коляда Юлія Григорівна, провідний інженер, планово-економічний відділ, Дочірнє підприємство «Запорізький обласний автодор», ПАТ «ДАК «Автомобільні дороги України», Запоріжжя, Україна.

Карпенко Андрей Владимирович, кандидат экономических наук, доцент, кафедра управления персоналом и экономики труда, Запорозький національний технічний університет, Україна.

Колыда Юлия Григорьевна, ведущий инженер, планово-экономический отдел, Дочернее предприятие «Запорожский обл. автодор», ПАО «ГЭК «Автомобильные дороги Украины», Запорожье, Украина.

Karpenko Andrii, Zaporizhzhya National Technical University, Ukraine, e-mail: a.v.karpenko@meta.ua.

Kolyada Yulia, Subsidiaries «Zaporozhyskyi Oblavtodor», PJSC «SJS «Roads of Ukraine», Zaporizhzhya, Ukraine

УДК 336.648

DOI: 10.15587/2312-8372.2016.87240

**Нікітін Ю. О.,
Мельник М. В.,
Хвалінський С. О.,
Невмержицький В. М.**

ДОСЛІДЖЕННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ЄС ЩОДО ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ

Представлено аналіз міжнародного досвіду та проблеми доступу до фінансування малих та середніх підприємств (МСП) Європейського Союзу (ЄС). Визначено особливості та проблеми доступу до фінансування інноваційних МСП ЄС. Визначено переваги, недоліки та можливості застосування існуючих інструментів фінансування до інноваційних МСП ЄС.

Ключові слова: інноваційні підприємства, малі та середні підприємства (МСП), фінансові інструменти розвитку МСП.

1. Вступ

Інноваційні підприємства відіграють життєво важливу роль у інноваційному розвитку країн Європи та світу, пропонуючи більш ефективне використання капіталу для створення та розвитку інновацій, високої мобільності та гнучкості, створення робочих місць. У Європейському

Союзі 94–98 % всіх інноваційних підприємств є малі та середні підприємства (МСП) [1].

Проте, МСП можуть розвинути свій потенціал тільки за умови доступу до фінансування, необхідного для початку й розвитку бізнесу. Саме тому актуальною проблемою є визначення та аналіз інструментів фінансової підтримки інноваційних МСП, враховуючи особливості етапів їх розвитку.

2. Об'єкт дослідження та його технологічний аудит

Для визначення ефективних інструментів стимулювання інноваційних малих та середніх підприємств проведено статистичні дослідження особливостей та умов фінансування зовнішніми джерелами на прикладі СМП ЄС. Проблема покращення фінансового забезпечення МСП займалися вчені [2–7], та інші. Водночас, не було приділено достатньої уваги комплексному вивченню існуючих проблем фінансування саме інноваційних МСП, та визначенню інструментів фінансової підтримки, що підходить до цієї групи МСП. Саме тому, необхідно провести дослідження ефективних інструментів фінансування СМП ЄС, як прикладу для впровадження таких інструментів для підприємств України.

3. Мета та задачі дослідження

Метою дослідження обрано структуру, інструменти та порівняльний аналіз механізмів фінансової підтримки інноваційних малих та середніх підприємств країн ЄС, як основного показника розвитку підприємництва.

Для досягнення поставленої мети дослідження визначено такі наукові завдання:

1. Провести аналіз міжнародного досвіду та проблем доступу підприємств до фінансування.
2. Провести порівняльний аналіз та визначити інструменти фінансової підтримки, що найкраще підходять до інноваційних МСП.
3. Надати практичні рекомендації щодо можливості використання проаналізованих інструментів для малого та середнього підприємництва в Україні.

4. Аналіз літературних даних

Дослідники [8] обґрунтовують, що МСП є важливими суб'єктами інноваційного виробництва і надання послуг. Водночас, автор [3] доводить, що МСП залучені до широкого кола секторів і є важливим джерелом зайнятості і зростання продуктивності [9]. З іншого боку, інноваційні потужності МСП дуже різноманітні залежно від їх віку, розміру, сектору та бізнес середовища, в якому вони діють [10]. Дослідження [11] вказують на те, що, на відміну від американських, європейські молоді МСП мають нижчий інноваційний потенціал і вищий ризик закриття, оскільки стикаються із внутрішніми і зовнішніми перешкодами частіше, ніж крупні інноваційно активні суб'єкти. Згідно даних Європейської комісії, на виживання європейських МСП також сильно впливають регіональні особливості, бізнесове середовище, доступність науково-містких послуг і висококваліфікованої робочої сили [12]. Вище перелічені факти є причинами того, що інноваційні МСП на кожній фазі життєвого циклу потребують різних джерел фінансування, що засвідчено рядом досліджень [4, 13, 14].

В останні роки у країнах Європейського Союзу має підвищений інтерес до інноваційних МСП, потенціал яких залежить від їх розміру, організаційної структури, терміну та сектору бізнес діяльності. МСП мають суттєвий вплив на інноваційний розвиток бізнес-середовища в сфері виробництва продуктів, послуг [2] у широкому спектрі галузей, і є важливими джерелами зростання продуктивності та зайнятості [3].

У порівнянні з великими підприємствами МСП уразливі, оскільки:

- мають більш слабку фінансову структуру, нижчу капіталізацію;
- їх діяльність менш диверсифікована;
- мають більш низькі або зовсім не мають кредитних рейтингів;
- в значній мірі залежать від зовнішнього фінансування;
- мають менше можливостей на фінансових ринках.

Важливою особливістю інноваційних малих та середніх підприємств (ІМСП) є те, що кожна фаза їх розвитку та зростання має різні джерела фінансування, рис. 1 [2].



Рис. 1. Етапи розвитку та фінансування ІМСП

На першому етапі розвитку, нематеріальні активи ІМСП, як правило, мають конкурентні переваги через створення економічної вартості та зростання прибутків від нових технологій, продуктів та/або їх ліцензування; формування бар'єрів для конкурентів та посилення ринкової позиції [2].

На другому етапі розвитку, інвестиції у ІМСП, як і на першому етапі є вкрай ризикованими, а розмір підприємств залишається не великий, щоб залучити венчурний капітал. Бізнес-ангели можуть заповнювати розрив між власними коштами підприємства та венчурними фондами та вкладати кошти, свій досвід, знання, формальні і неформальні контакти до бізнесу ІМСП [4].

На послідовних етапах венчурні та стратегічні партнери ІМСП можуть застосовувати мезонінне фінансування, що є особливим фінансовим інструментом, який дає право конвертувати борг в акції, якщо кредит не повертається, провадити публічне розміщення акцій (IPO) та виводити ІМСП на фондовий ринок (рис. 1), що дозволяє отримувати більш дешевше фінансування ніж банківське кредитування [2]. Найбільш поширена стадія до залучення фінансування — це ранні та пізні стадії фінансування. Проте, фінансування інновацій на стадії розробки — це найбільш ризикова область залучення фінансових джерел. Отже, необхідно провести детальний аналіз джерел фінансування та виявлення проблем та недоліків механізмів стимулювання інноваційних підприємств.

5. Матеріали та методи досліджень

Для вирішення поставлених завдань було використано наступні методи: аналіз та синтез, логічне узагальнення

літературної інформації, порівняльне співставлення статистичної інформації.

6. Результати досліджень

За оцінками Європейської комісії, загальна проблема доступу МСП до джерел фінансування є другою в країнах Європейського Союзу після пошуку клієнтів і актуальність цієї проблеми останніми роками збільшилась, рис. 2 [14].

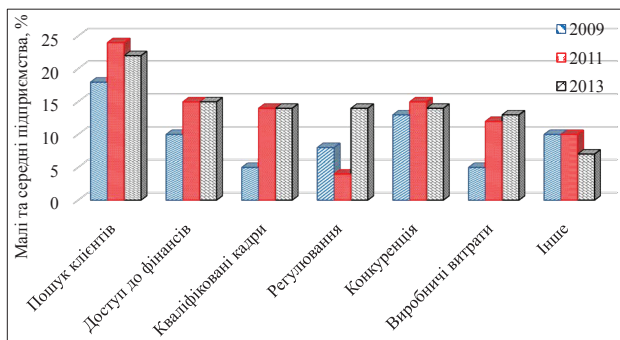


Рис. 2. Найважливіші проблеми розвитку МСП ЄС, 2009–2013 р.р.

Для 17 % інноваційних МСП ЄС доступ до фінансування є найбільш актуальною проблемою в той час як для неінноваційних МСП цей показник склав лише 13 %. З огляду на проблему доступу до фінансування вона визначена, як «вкрай актуальна» у Словаччині (42 %), Греції (28 %), на Кіпрі (26 %). З іншого боку, доступ до фінансування не визначається як «вкрай актуальний» для Естонії (3 %), Фінляндії (5 %) та Чехії (5 %) [14].

Найвища кількість відмов у банківських кредитах у Греції та Нідерландах серед країн ЄС, рис. 3 [5].

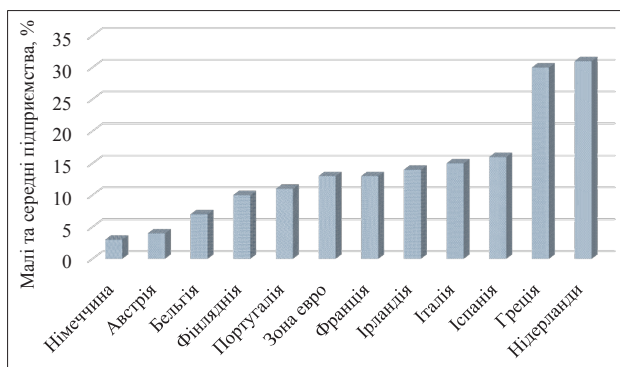


Рис. 3. Відмови у банківському кредитуванні МСП ЄС, 2013 р.

Таким чином, доступ до фінансування є найбільш актуальною проблемою для більшої частини МСП ЄС, а розрив між необхідним і наявним зовнішнім фінансуванням збільшився [15].

Для покращення ситуації щодо доступу до фінансування МСП деякі країни ЄС створили державні системи гарантій.

Однак, політика державного гарантування кредитів МСП може мати негативні побічні ефекти. По-перше, державне втручання знижує стимули для фінансових

інститутів для підвищення їх потенціалу в області кредитної оцінки МСП, що перешкоджає розвитку ринку фінансування МСП і що спонукає державу до більшого втручання, створюється замкнене коло. По-друге, державна підтримка дозволяє слабким МСП вижити і перешкоджає їх реструктуризації. По-третє, заохочує МСП залишатися невеликим, щоб зберегти право на отримання державної підтримки, тим самим відмовляючись від підвищення ефективності і економії від масштабу, пов'язаної з ростом. По-четверте, нежиттєздатні МСП, які отримали кредити, всіляко підтримуються і витягуються урядом разом з банками, щоб не понести втрати і не зіпсувати імідж [7].

Довгострокове кредитування надається переважно тільки МСП з бездоганною фінансовою репутацією та банки вимагають заставу, а комісійні є вищими для МСП, чим для великих компаній і навіть окремих осіб, оскільки може додатково включати такі витрати, як: додаткові комісії (за розгляд заявки, за конвертацію валюти, більш пізніше погашення, обробку кредиту, за невикористане фінансування); плату за оцінку застави; плату за зміни контракту; плату за страхування кредиту та інші витрати [16].

Таким чином, банківське кредитування є невдалим інструментом підтримки ІМСП відповідно до етапів їх розвитку (рис. 1) і є привабливим для підприємства, що має стабільні фінансові потоки і позитивну довгострокову фінансову історію.

Позитивний приклад формування ринку інструментів фінансової підтримки розвитку інноваційних МСП показує Нідерланди, де найбільш важливими джерелами зовнішнього фінансування інноваційних МСП є не тільки банківські позики (30 %), але і використовуються банківський овердрафт і кредитні лінії (47 %), лізинг і факторинг (38 %), торговий кредит (28 %), рис. 4 [5].

Що стосується зовнішніх та внутрішніх джерел фінансування, то найбільш поширеним для МСП ЄС є використання зовнішнього фінансування.

У 2013 р. більше половини МСП ЄС (54 %) потребували для свого розвитку зовнішнього фінансування, що трохи нижче, ніж в 2011 р. (56 %). З іншого боку одна з п'яти МСП ЄС (20 %) не використовувала будь-які джерела фінансування для свого розвитку. Так, відмова від використання будь-якої форми фінансування був особливо високим для МСП Румунії, Латвії та Португалії (36–42 %) [14].

Внутрішні кошти були основними джерелами фінансування для 26 % МСП ЄС у 2013 р. у порівнянні для 24 % МСП ЄС у 2011 р., рис. 5 [14].

Дві найбільші перешкоди на шляху до зовнішнього фінансування, визначені керівниками МСП ЄС – недостатня застava і надто високі відсоткові ставки – обидва показники були обрані 20 % менеджерів у 2013 р. [14].

Найбільш поширеними інструментами фінансової підтримки розвитку інноваційних МСП у країнах ЄС є фонди фінансової підтримки інноваційних проектів, рис. 6 [15, 17].

Аналіз міжнародного досвіду використання інструментів фінансової підтримки розвитку інноваційних МСП дозволив виділити їх переваги, недоліки та можливості застосування, табл. 1 [2–7, 14–18].

Як видно із табл. 1, сприятливими інструментами для різних типів інноваційних підприємств є:

1. Для наукових організацій з інноваційною доданою вартістю з аргументацією впливу інновації на ринок:

- грантові фінансові інструменти ЄС;
- пряма державна підтримка;
- програми та політики стимулювання.

2. Для інноваційних старт-апів, СМП з швидким ростом та поверненням інвестицій:

- доступ до венчурних фондів;
 - альтернативне фінансування;
 - програми та політики стимулювання.
3. Для середнього та великого бізнесу з інноваційними розробками:
- державне гарантування інноваційних кредитів;
 - податкові пільги;
 - програми та політики стимулювання.

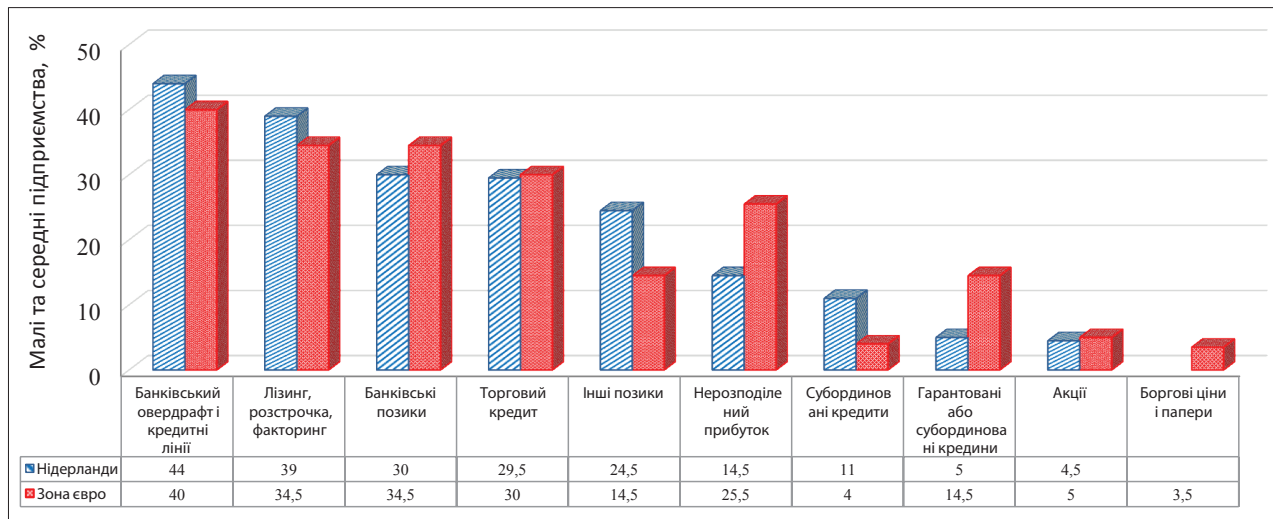


Рис. 4. Джерела зовнішнього фінансування інноваційних МСП ЄС, 2013 р.

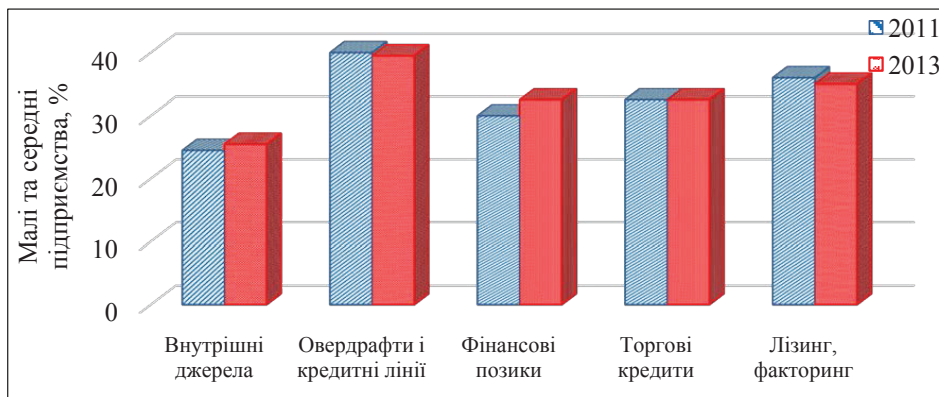


Рис. 5. Структура фінансування МСП ЄС (% кількості респондентів)

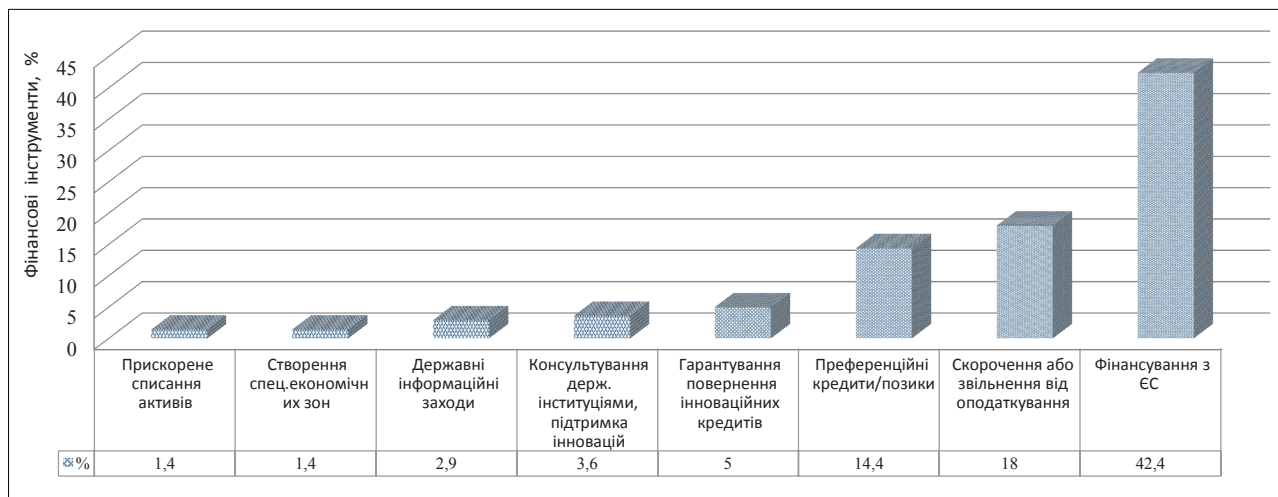


Рис. 6. Інструменти фінансової підтримки розвитку ІМСП ЄС

Таблиця 1

Особливості застосування інструментів фінансової підтримки МСП

Інструмент	Переваги	Недоліки	Можливості застосування
1. Фінансові інструменти ЄС (Горизонт 2020, КосМЕ, Іннов-Фін)	Проекти фондів та програм ЄС — найбільш поширене джерело, яке використовується для отримання фінансування завдяки своїй доступності і поширеності	Високі бар'єри входження, конкуренція з боку європейських МСП, необхідність пошуку партнерів з ЄС	Застосування інструменту потребує потужної консалтингової підтримки досвідчених менторів
2. Пряма державна підтримка	Пряме державне фінансування НДДКР і робіт зі створення і використання інновацій в формі субсидій на розробку і просування нових технологій, товарів і послуг, може сягати 50 % сукупних витрат підприємств на ці цілі	Використання секторального підходу до вибору реципієнтів може призвести до негативного відбору, спричиненого не тільки асиметрією інформації, але і відсутністю потужних інноваторів в галузі. Доступність підтримки прямо залежить від наповнення бюджету. Високий ризик корупційної складової	Критичним є чітке визначення поняття інновації та інноваційного підприємства на законодавчому рівні. Одним з головних критеріїв відбору претендентів на фінансування має бути вплив пропонованої інновації на ринок
3. Державне гарантування інноваційних кредитів	Державна систем гарантій кредитування дозволяє заповнити можливі прогалини у фінансуванні. Розміри покриття варіюються в межах 50–80 %, іноді 100 %	Державне втручання знижує стимули для фінансових інститутів у кредитній оцінці МСП та дозволяє слабким компаніям вижити, заохочує МСП залишатися невеликим	Варто застосовувати для підтримки середніх та великих інноваційних підприємств чи при неможливості застосування інших інструментів підтримки
4. Підтримка доступу до ресурсів венчурних фондів	Венчурне інвестування та Акціонерне фінансування має вирішальне значення. Продаж акцій вигідніше, ніж кредити для нових ІМСП, які потребують фінансових коштів для R & D і устаткування, як правило, віддають перевагу розподілу ризиків з інвесторами, а не оплаті процентної вартості кредитів	Регуляторні бар'єри. Загроза витіснення державною приватних інвесторів з ринку. Складність для аудиторів забезпечити надійну оцінку компанії. При використанні акцій або облігацій необхідно регулярно розкривати детальну інформацію про компанію	Венчурне фінансування краще підходить для підтримки ІМСП (особливо стартапів) ніж кредитування, принаймні в короткій і середньостроковій перспективі розвитку останніх
5. Інструменти альтернативного фінансування	Лізинг, факторинг, розстрочка, кредитні спілки, краудфандинг	Погана обізнаність МСП з такими інструментами	Для просування та застосування необхідна розвинута нормативна правова база та консультативна підтримка
6. Податкові пільги	Відміна або скорочення податків для МСП: зниження податкових ставок на прибуток, що використовується на фінансування НДДКР, придбання обладнання; зменшення оподаткованої бази на величину витрат, спрямованих на проведення наукових досліджень і розробок	Існує неоднозначність в оцінці ролі податкових пільг в активізації інноваційного процесу та труднощі, пов'язані з правильним їх застосуванням, проблеми, пов'язані з ускладненням податкового законодавства і адміністрування відповідних пільг	Надання податкових пільг МСП, щодо стимулювання НДДКР позитивно впливає на збільшення інвестицій в дослідження і розробки з боку приватного сектора
7. Програми та політики стимулювання	Програми заохочення співпраці МСП з дослідними науковими установами дозволяють підприємствам помінати свої акції на технологію, що простіше ніж придбання ліцензії. Заохочення проведення R & D, доступу до схем фінансування спін-оффів і стартапів	Можливі недоліки такого інструменту мають політичні коріння і є складними для визначення	Створення підприємницького середовища, що базується на інноваціях та максимальна дія проявляється в синергії з іншими інструментами

7. SWOT-аналіз результатів дослідження

Сильною стороною у проведеному дослідженні є аналіз міжнародного досвіду та проблеми доступу до фінансування МСП Європейського Союзу (ЄС).

Визначено переваги, недоліки та можливості застосування існуючих інструментів фінансування до інноваційних МСП ЄС. Слабкою стороною є те, що представлення офіційних статистичних даних Евростату надаються із значним запізненням.

Можливостями для подальших досліджень є переймання досвіду застосування фінансових інструментів ЄС до українських інноваційних МСП.

Загрозами для результатів проведених досліджень є те, що статистичні дані змінюються і треба враховувати це для оцінки їх динаміки на ефективність впровадження інструментів фінансування інноваційних МСП.

8. Висновки

1. Виявлено проблеми доступу до фінансування малого та середнього бізнесу. У порівнянні з великими

підприємствами малі та середні підприємства (МСП) більш уразливі, оскільки мають більш слабку фінансову структуру, нижчу капіталізацію; їх діяльність менш диверсифікована; мають більш низькі або зовсім не мають кредитних рейтингів; в значній мірі залежать від зовнішнього фінансування; мають менше можливостей на фінансових ринках. Встановлено, що проблема доступу МСП ЄС до джерел фінансування є другою в країнах Європейського Союзу і з роками актуальність цієї проблеми збільшується.

2. Встановлено, що найбільш поширеною формою розвитку МСП ЄС є використання зовнішнього фінансування, а розрив між необхідним і наявним зовнішнім фінансуванням збільшився. Доступність до банківських кредитів продовжує погіршуватися. Найвища кількість відмов у банківських кредитах у МСП Греції та Нідерландах серед країнах ЄС.

3. Найбільш важливими джерелами зовнішнього фінансування інноваційних МСП є не тільки банківські позики, але і використання фондів та програм ЄС, банківський овердрафт і кредитні лінії, лізинг та факторинг, торговий кредит.

Література

1. Eurostat. Basic economic information on the enterprises by NACE Rev. 2 activity and size class [Electronic resource] // European Commission. — Available at: \www/URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/>
2. Vasilescu, L. Accessing Finance for Innovative EU SMEs Key Drivers and Challenges [Text] / L. Vasilescu // Economic Review — Journal of Economics and Business. — 2014. — Vol. XII, № 2. — P. 35–47.
3. Audretsch, D. B. The Dynamic Role of Small Firms: Evidence from the U.S. [Text] / D. B. Audretsch // Small Business Economics. — 2002. — Vol. 18, № 1/3. — P. 13–40. doi:10.1023/a:1015105228884
4. Thompson, J. Risk Capital in OECD Countries: Recent Developments and Structural Issues [Text] / J. Thompson, C. Sang-Mok // Financial Market Trends. — 2002. — № 82. — P. 59–102.
5. Kierzenkowski, R. Boosting the Development of Efficient SMEs in the Netherlands [Text] / R. Kierzenkowski, J. Kastaneer // OECD Economics Department Working Papers. — 2014. — № 1157. — 33 p. doi:10.1787/5jxz9xztql6f-en
6. Stet, M. Financial implications of technological progress [Text] / M. Stet // SEA — Practical Application of Science. — 2013. — Vol. 1, № 1. — P. 192–199.
7. Jones, R. S. Promoting the Financing of SMEs and Start-ups in Korea [Text] / R. S. Jones, M. Kim // OECD Economics Department Working Papers. — 2014. — № 1162. — 37 p. doi:10.1787/5jxx054bdlvh-en
8. Harrison, N. J. The Focus for Innovation in Small and Medium Service Enterprises [Text] / N. J. Harrison, T. Watson // Conference Proceedings of the 7th Annual Meeting of the Western Decision Sciences Institute, 7–11 April, Reno, NV, USA.
9. Audretsch, D. B. The Dynamic Role of Small Firms: Evidence from the U.S. [Text] / D. B. Audretsch // Small Firm Dynamism in East Asia. — Springer Nature, 2002. — P. 13–40. doi:10.1007/978-1-4615-0963-9_2
10. Burrone, E. Intellectual Property (IP) Rights and Innovation in Small and Medium-Sized Enterprises [Electronic resource] / E. Burrone, G. S. Jaiya // World Intellectual Property Organization. — Geneva, 2005. — Available at: \www/URL: http://www.wipo.int/sme/en/documents/pdf/iprs_innovation.pdf
11. Santarelli, E. Entrepreneurship and the process of firms' entry, survival and growth [Text] / E. Santarelli, M. Vivarelli // Industrial and Corporate Change. — 2007. — Vol. 16, № 3. — P. 455–488. doi:10.1093/icc/dtm010
12. EU SMEs in 2012: at the crossroads [Electronic resource]: Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU, 2011/12 // European Commission. — Rotterdam, September 2012. — Available at: \www/URL: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/16106/attachments/1/translations/en/renditions/native>
13. Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy [Text] // Second OECD Conference of Ministers Responsible for Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs), Istanbul, Turkey, 3–5 June 2004. — OECD, 2008. — 44 p. doi:10.1787/9789264044357-en
14. 2013 SMEs' Access to Finance survey [Electronic resource]: Analytical Report from 14.11.2013 // European Commission. — 28.11.2014. — Available at: \www/URL: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/7864/>
15. Survey on the access to finance of enterprises (SAFE) [Electronic resource] // European Central Bank. — 2013. — Available at: \www/URL: <https://www.ecb.europa.eu/stats/money/surveys/sme/html/index.en.html>
16. Duda, J. The Role of Bank Credits in Investment Financing of the Small and Medium sized Enterprise Sector in Poland [Text] / J. Duda // Managerial Economics. — 2013. — № 13. — P. 7–20. doi:10.7494/manage.2013.13.7
17. Grabara, J. Innovations Financed by Polish Enterprises from SME Sector [Text] / J. Grabara, P. Bajdor // Revista Romana de Statistica Trim. — 2013. — № IV. — P. 168–174.
18. Рекомендации по усилению роли малых и средних инновационных предприятий в странах содружества независимых государств [Текст]. — Всемирная организация интеллектуальной собственности, 2010. — 45 с.

ИССЛЕДОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ЕС ДЛЯ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Представлен анализ международного опыта и проблем доступа к финансированию малых и средних предприятий (МСП) Европейского Союза (ЕС). Определены особенности и проблемы доступа к финансированию инновационных МСП ЕС. Определены преимущества, недостатки и возможности применения существующих инструментов финансирования к инновационным МСП ЕС.

Ключевые слова: инновационные предприятия, малые и средние предприятия (МСП), финансовые инструменты развития МСП.

Нікітін Юрій Олександрович, доктор технічних наук, професор, сектор інновацій і трансферу технологій, Інститут надтвердих матеріалів ім. В. М. Бакуля Національної академії наук України, Київ, Україна, e-mail: ynikitin@voliacable.com.

Мельник Марина Василівна, сектор інновацій і трансферу технологій, Інститут надтвердих матеріалів ім. В. М. Бакуля Національної академії наук України, Київ, Україна, e-mail: marina_my@ukr.net.

Хвалінський Станіслав Олександрович, кандидат економічних наук, сектор інновацій і трансферу технологій, Інститут надтвердих матеріалів ім. В. М. Бакуля Національної академії наук України, Київ, Україна.

Невмержицький Василь Миколайович, кафедра економіки та менеджменту, Державний університет інфраструктури та технологій, Київ, Україна.

Никитин Юрий Александрович, доктор технических наук, профессор, сектор инноваций и трансфера технологий, Институт сверхтвердых материалов им. В. Н. Бакуля Национальной академии наук Украины, Киев, Украина.

Мельник Марина Васильевна, сектор инноваций и трансфера технологий, Институт сверхтвердых материалов им. В. Н. Бакуля Национальной академии наук Украины, Киев, Украина.

Хвалинский Станислав Александрович, кандидат экономических наук, сектор инноваций и трансфера технологий, Институт сверхтвердых материалов им. В. Н. Бакуля Национальной академии наук Украины, Киев, Украина.

Невмержицкий Василий Николаевич, кафедра экономики и менеджмента, Государственный университет инфраструктуры и технологий, Киев, Украина.

Nikitin Iurii, V. Bakul Institute for Superhard Materials of the National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine, e-mail: ynikitin@voliacable.com.

Melnik Marina, V. Bakul Institute for Superhard Materials of the National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine, e-mail: marina_my@ukr.net.

Khvalinskyi Stanislav, V. Bakul Institute for Superhard Materials of the National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine. Nevmerzhiyskiy Vasylui, State University of Technology and Infrastructure, Kyiv, Ukraine