

відсутність у законі спеціальної вказівки щодо приватних підприємств, можна зробити висновок: єдиним і обов'язковим для цього виду підприємств установчим документом є статут, який за своїм змістом повинен відповідати загальним вимогам». Та головне, що у вказаному листі роз'яснено: приватне підприємство відповідає за своїми зобов'язаннями всім належним йому майном, на яке згідно з законом може бути накладено стягнення. Власник не відповідає своїм майном за зобов'язаннями заснованого ним приватного підприємства, а підприємство не несе відповідальності за зобов'язаннями власника. Проте, як відомо, такі роз'яснення мають тільки рекомендаційний характер, а на законодавчому рівні питання відповідальності приватного підприємства залишається відкритим.

Також не врегульовано на законодавчому рівні порядок входу та виходу засновників приватного підприємства. Тому якщо власник, який має намір залучати партнерів до свого підприємства, повинен передбачити це у статутних документах самого підприємства. Більш того, колізійні норми ГК вносять ще більше неточностей до правового статусу приватного підприємства. Так, з одного боку, ст.113 надає право ПП діяти на основі приватної власності юридичної особи. У той же час в ст. 62 зазначено, що підприємство не повинне мати у своєму складі інших юридичних осіб.

Отже, питання правового статусу приватних підприємств, порядку їх створення та діяльності підлягає більш чіткому законодавчому врегулюванню. Головне, щоб останнє дало позитивні наслідки для суб'єктів підприємницької діяльності, які обрали такий вид господарювання, як приватне підприємство.

*Гаврилик Назарій Орестович – студент, 4 курс, 2 група, факультет підготовки кадрів для Державної пенітенціарної служби України Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого*

М. О. Громов

## **СТИМУЛЮВАННЯ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**

Актуальною проблемою розвитку наукової діяльності є запровадження комерційного використання результатів науково-технічної діяльності.

Проблема комерціалізації результатів наукових досліджень в країнах Європейського союзу перебуває в полі зору суспільства, урядів, парламентів, приватного бізнесу, науковців, оскільки вирішення цієї проблеми визначить конкурентну спроможність товарів, розробок і, в остаточному підсумку, рівень життя населення.

Важливість дослідження даного питання обумовлена недостатністю загальнонаціональної правової бази і, як наслідок, катастрофічно малим відсотком запровадження наукових досліджень в економіку України. Європейська практика переконливо підтверджує, що найбільш ефективним способом просування результатів НДДКР у практику є взаємовигідна комерційна взаємодія всіх учасників перетворення наукового результату у ринковий товар. Такий спосіб одержав назву «Комерціалізація результатів наукових досліджень і розробок». У ньому всі учасники інноваційного процесу – вчені й розробники, виробники й інвестори – економічно зацікавлені, тобто мають високу мотивацію щодо швидкого досягнення комерційного успіху від використання інновацій. Вироблено значну кількість механізмів, за допомогою яких у розвинутих країнах та країнах, що розвиваються, держава бере участь у створенні сприятливого інноваційного середовища і сприяє комерціалізації результатів дослідницької діяльності.

Аналіз європейського досвіду дозволяє виділити три головні типи моделей науково-інноваційного розвитку промислово розвинених країн:

1. Орієнтовані на лідерство в науці, реалізацію масштабних цільових проєктів, що охоплюють усі стадії науково – виробничого циклу (Великобританія, Франція).
2. Орієнтовані на розповсюдження нововведень, створення сприятливого інноваційного середовища (Швейцарія, Швеція, Німеччина).
3. Стимулювання орієнтовані на розвиток інноваційної інфраструктури, забезпечення сприйнятливості досягнень світового науково-технічного прогресу, координації дій різних секторів в області науки і технології (Фінляндія, Японія ) [1].

Інноваційний процес як процес послідовного перетворення ідеї в готову продукцію є, по суті, процесом комерціалізації технологій.

Політика соціально-економічного країн Європейського союзу ґрунтується на органічному поєднанні науково-технічної і промислової політики, забезпечення підвищення конкурентоспроможності державних підприємств, виховання національних лідерів економічного зростання,

передусім у галузях, які ґрунтуються на високих технологіях і виробляють наукоємну продукцію. Отже, головне завдання науково-технічної політики – розгортання національної інноваційної системи, тобто створення і вдосконалення всіх ланок механізму забезпечення національної економіки і соціальної сфери науковими розробками і новими технологіями.

Вирішальний вплив на комерціалізацію результатів наукових досліджень, що створені за кошти держбюджету, та активність у їх патентуванні, має законодавче закріплення прав на інтелектуальну власність. На теперішній час після багатьох років дискусій у більшості європейських країн, наприклад, Австрії, Бельгії, Данії з 1999 року, Франції, Ірландії, Німеччині – з 2002, Португалії, Іспанії, Великобританії, права, що заявляються як права інтелектуальної власності, передані організації-роботодавцеві. У цих країнах відзначаються більш високі показники у впровадження інновацій і передачі технологій у порівнянні з іншими підходами до вирішення цього питання [2].

Аналіз законодавства та досвіду правозастосування у сфері комерціалізації технологій в країнах ЄС дозволив з'ясувати наступні сфери правового регулювання (вектори, які формують фундамент для розвитку комерціалізації наукових розробок):

1. Права інтелектуальної власності на результати наукових досліджень і розробок;
2. Створення нових підприємств, орієнтованих на комерціалізацію наукових досліджень (старт-ап компанії);
3. Стимули для розвитку комерціалізації технологій;
4. Формування інфраструктури розвитку комерціалізації (норми, які визначають державну підтримку комерціалізації).

Найбільш важливою для нашої країни є фактична відсутність третього чинника, який є фундаментом для всіх інших – державного стимулювання, тому пропонується більш детально розглянути досвід вирішення даної проблеми в країнах ЄС. Класифікувати інструменти вирішення даного питання можна наступним чином:

**податкові преференції:** податкове законодавство є спеціальною правовою сферою і потребує окремого дослідження, проте очевидно, що податкові преференції учасникам процесу комерціалізації є одним із поширених інструментів, застосованих в ЄС. Наприклад, у Франції вдалося вирішити цю проблему без великих збитків для бюджету країни.

Податкові пільги там встановлюються тільки на приріст витрат на НДДКР з року в рік. Цей тип податкових заходів є значно дешевшим та вигіднішим для держави, якщо дивитись через призму недоотриманих податків [3].

**фінансові стимули:** в ЄС існують багато програм, які надають значні фінансові кошти для стимулювання комерціалізації наукових досліджень. Ці програми діють як на внутрішньо національному, так і на загальноєвропейському рівні (структурні фонди). Наприклад, програми софінансування контрактних наукових досліджень, субсидіювання послуг по комерціалізації технологій, надання стартового капіталу для стартап-компаній і т.д.

**натуральні преференції:** окрім фінансового стимулу застосовується також практика «надання послуг замість грошей». Даний метод міг би бути особливо цінним для нашої країни, тому що є суто антикорупційним. До таких послуг, як правило, відносяться: підготовка персоналу, сприяння у патентуванні, сприяння у сертифікації продукції, надання земельних ділянок та будівель у користування і т.і. Наприклад, в Бельгії створено спеціальну компанію «Sorartes», яка здійснює своєрідний трансфер технологій Університету Louvain, бере на себе витрати із забезпечення захисту патенту та комерціалізації винаходів. Це також є стимулом для винахідників і департаментів вищезазначеного університету, оскільки ці витрати не оплачуються з їхніх бюджетів [4].

### **Фінансові інструменти стимулювання також можна класифікувати за об'єктом:**

**Стимулювання контрактних наукових досліджень:** контрактні дослідження (або промислова кооперація) є одним із основних доходів для більшості наукових організацій та університетів в Європі, додатково до загального бюджету. Крім того, контрактні дослідження є одними із основних каналів трансферу технологій. Таке стимулювання здебільшого має фінансовий характер. В якості прикладу можна привести так звану сьому «Рамочну програму» (The Framework Programme FP), яка є головним інструментом ЄС для фінансового стимулювання спільних досліджень і комерціалізації.

**Стимулювання малих і середніх підприємств (МСП)** – стартап-компаній. Як вже зазначалось, створення стартап-компаній, орієнтованих на комерціалізацію знань і навичок дослідження, є одним з основних інструментів комерціалізації в ЄС, тому даний економічний сектор є фун-

даментом для застосування стимулів різної направленості (податкових, фінансових, не фінансових). Слід відмітити, що сьогодні вартість європейських програм непорівнянна з українськими можливостями, однак важливий не сам масштаб цих програм а їх спрямування та механізми, які використовуються. Тому, дивлячись на такі держави як Чилі, Мексика та Ізраїль можна прийти до висновку що інноваційна активність, принципи її застосування, які мають успіх в країнах ЄС цілком можливі і в країнах з досить обмеженими ресурсами.

**Стимулювання дослідників, які створюють наукові результати.** В цьому випадку мова йде про ті стимули, які встановлюються при розподілі ліцензійних платежів (роялті) за об'єкти інтелектуальної власності саме між дослідником і дослідницькою організацією. Наприклад, Оксфордський університет у сфері ліцензійних договорів проводить якісну політику по розподілу надходжень від роялті: в залежності від розміру отриманого прибутку він ділиться саме між дослідником, спеціальною компанією зі стимулювання комерціалізації «ISIS Інновації», департаментом та загальним університетським Фондом. У відсотковому відношенні це виглядає наступним чином: дослідник отримує 61% від загального прибутку, загальний університетський Фонд – 9%, фонд департаменту – 0%, «ISIS» – 30%. Зазначені відсоткові показники застосовуються за умови, якщо загальна сума прибутку не перевищує 72 тис. фунтів стерлінгів [5].

Євроінтеграційні процеси, будівництва української економіки, заснованої на власному досвіді та досвіді розвинених країн європейського союзу передбачає створення умов для перетворення науково-технічного потенціалу України в один із основних ресурсів стабільного економічного розвитку. Це є можливим тільки в разі цілеспрямованої праці законодавця щодо створення правових норм, які б регулювали питання комерціалізації наукових досліджень. Не менш важливим є стимулювання суб'єктів цього процесу через розробку децентралізованого держбюджету для збалансованого розподілу коштів держави.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Котова І.М. Комерціалізація результатів наукових досліджень: реалії та перспективи /І.М. Котова // Економічний вісник університету. Збірник праць учених та аспірантів ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький педагогічний університет імені Григорія Сковороди» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/2177>.

2. The Global Competitiveness Report: Рейтинг глобальної конкурентноспроможності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/news/state/2011/09/07/3330>.
3. The French tax system: Situation as at 31 July 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjnNjczLbJAhWCFSwKHc5nCF8QFggoMAE&url=http%3A%2F%2Fwww.impots.gouv.fr%2Fportal%2Fdeploiement%2Fp1%2Ffichedescriptive\\_1006%2Ffichedescriptive\\_1006.pdf&usq=AFQjCNE-Wfv5HmolOl16TSbEur9WIBCpA&sig2=ACR1ROhyF8iQQ759rQAAcw](https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjnNjczLbJAhWCFSwKHc5nCF8QFggoMAE&url=http%3A%2F%2Fwww.impots.gouv.fr%2Fportal%2Fdeploiement%2Fp1%2Ffichedescriptive_1006%2Ffichedescriptive_1006.pdf&usq=AFQjCNE-Wfv5HmolOl16TSbEur9WIBCpA&sig2=ACR1ROhyF8iQQ759rQAAcw).
4. SOPARTEC – Belgian Venture Capital: Official website of BVA [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.bva.be/the-members/sopartec/>.
5. Международный опыт коммерциализации технологий: Доклад межведомственной рабочей группы по подготовке предложений по совершенствованию законодательства РФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [www.tyumen-technopark.ru/](http://www.tyumen-technopark.ru/).

*Громов Микита Олександрович – студент 4 курсу 1 навчальної групи Інституту підготовки юридичних кадрів для Служби безпеки України Національного юридичного університету ім. Ярослава Мудрого*

А. В. Дячук

## **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

Одним із факторів економічної стабільності країни є забезпечення максимальної зайнятості населення. Як свідчить досвід розвинених країн світу, найбільш ефективним інструментом ринкового реформування економіки є розвиток малого та середнього бізнесу. За рахунок відкриття власної справи та самозайнятості знижується рівень безробіття в країні та одночасно збільшується рівень доходів населення, що в свою чергу призводить до зростання сукупного попиту та знову збільшує виробництво. Тому основною метою економічної стратегії держави, в період трансформування від командно-адміністративного до ринкового відносин, має бути побудова стійкої ринкової економіки – механізму, котрий здатен замінити державне адміністрування в економіці.

У даній роботі доцільно було б розмежувати поняття малого та середнього бізнесу. Зі змісту Закону України «Про розвиток та державну