

Зянько В.В., к.е.н., доцент,
Вінницький національний технічний університет

РОЛЬ МАЛИХ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР У СТВОРЕННІ ІННОВАЦІЙНО-КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

Необхідність інтеграції України у світове високотехнологічне конкурентне середовище, пошук джерел та рушійних сил високих темпів економічного зростання потребує прискореного розвитку високотехнологічних виробництв, спроможних виробляти наукомістку продукцію з високою часткою у ціні товару доданої вартості, що передбачає розвиток різноманітних організаційних форм інноваційного підприємництва, покликаних перетворити інноваційні ідеї в реальні інноваційні проекти та розробки, успішно реалізувати їх на практиці у вигляді конкретних інноваційних товарів та послуг, що мають споживчу цінність.

Розвиток інноваційного підприємництва як самостійного напрямку став спостерігатися з 40-х років ХХ ст. у США, а різноманітність його форм з'явилась у 60–80-х роках [1, с.161], що було спричинено потребою у структурній перебудові економіки США у зв'язку з кризою, що виникла у середині 70-х років. Як підкреслюють дослідники, ще з 40-х років і до середини 70-х у механізмі відтворення поступово відбувалося фізичне і моральне старіння всіх його головних компонентів, а суперечності, що нагромаджувались, лише тимчасово знімались у процесі циклічних криз надвиробництва [2, с.7]. У 70-х роках ефективність виробництва у США знизилась порівняно з показниками 60-х років, а внаслідок підвищення інвестиційного ризику зменшився попит на елементи виробничого капіталу. Щоб підтримати конкурентоспроможність підприємств на ринку необхідно було шукати шляхи зниження виробничих витрат. Це й активізувало попит на нові види ресурсозберігаючої техніки та технології і зумовило розвиток інноваційного підприємництва в умовах інтенсифікації економіки. Першими на арену інноваційних змагань вийшли малі підприємства, які найкраще змогли забезпечити розробку та впровадження нових досягнень у виробництво, тому їм належить особлива роль серед інноваційних

підприємницьких структур.

Малі фірми є інструментом активізації НТП в країні. Як свідчать дані статистики, 95% радикальних технологічних новацій після другої світової війни створені саме в цьому секторі [3, с.150]. У США і Західній Європі малий бізнес створює до 50% нововведень, є ліцензіатом майже 50% нововведень світового ринку [4, с.122]. Основна перевага таких підприємств у їх мобільності, швидкому сприйнятті і генеруванні нових ідей. На відміну від великих підприємств, малі фірми охоче беруться за розробку і освоєння оригінальних інновацій у тих сферах, які для великих компаній здаються або неперспективними, або високоризикованими. У багатьох випадках малі інноваційні підприємства спроможні конкурувати з великими, діючи у вузькоспеціалізованому напрямі, навіть при обмеженості фінансових засобів. Цьому сприяє об'єктивний процес поглиблення спеціалізації при здійсненні наукових розробок.

Розвиток малих інноваційних підприємницьких структур є важливою передумовою значного розширення середнього класу, котрий в Україні поки ще не склався на такому рівні, як в країнах Європи чи навіть Росії. Середній клас починається саме з інноваційної діяльності, на яку необхідно виділяти засоби, як це робиться на Заході та у США, де держава і приватні особи кредитують венчурні фірми, які очолюють в основному винахідники, вчені [5, с.80].

Становлення малого інноваційного бізнесу розпочалось зі створення дослідницьких фірм, що виникали поблизу великих університетських центрів, спільно орендували ділянки землі, використовували лабораторну й інформаційну техніку університету. А вже сьогодні у США, поблизу Стенфордського університету, зосереджено понад три тисячі дрібних електронних фірм, загальна кількість співробітників яких сягає 190-200 тисяч. Майже 1/8 новостворених щорічно фірм орієнтується на розробку і освоєння нової продукції і технології, а в цілому вони покривають 20% світових потреб у комп'ютерних і електронних компонентах певних видів. Ці малі фірми, що діють у сфері науки США, доповнюють традиційні науково-дослідні і конструкторські комплекси промислових підприємств та університетів, неприбуткові дослідницькі

організації, державні лабораторії тощо. Видатки на науково-технічні дослідження і розробки малих фірм на 1/3 фінансуються державою у тій чи іншій формі [6, с.87]. У переробній промисловості Японії 750 тисяч заводів, з них 70% — це малі підприємства, на яких працюють від 1 до 9 осіб; 10% — підприємства з чисельністю працюючих від 10 до 20 осіб. Відомі автомобілі «Тойота» і «Хонда» на великих японських заводах просто збираються, а окремі деталі і вузли для них виготовляють десятки тисяч малих підприємств.

Про ефективність невеликих фірм в інноваційному процесі свідчать такі дані: за оцінками національного наукового фонду США, на кожний вкладений у НДДКР долар фірми з чисельністю до 100 осіб здійснили у 4 рази більше нововведень, ніж фірми із зайнятістю від 100 до 1000 осіб, і в 24 рази більше, ніж компанії, на яких працює більше 1000 осіб. Темпи нововведень у них на третину вищі, ніж у великих, окрім того, невеликим фірмам потрібно в середньому 2,22 роки, щоб вийти зі своїм нововведенням на ринок, тоді як великим – 3,05 роки [7, с.105]. Співвідношення кількості освоєних нововведень у США на \$1 витрат на дослідження і розробки між малими фірмами (з чисельністю не більше 1 тис. осіб) і великими концернами (понад 10 тис. осіб) становить 24:1 [8, с.27].

Малі інноваційні підприємства часто створюються шляхом об'єднання зусиль кількох ініціативних підприємливих дослідників і розробників з метою налагодження виробництва і реалізації конкурентноздатної і прибуткової наукомісткої продукції, або шляхом відокремлення від великих науково-виробничих об'єднань та науково-дослідних інститутів, котрим складно пристосуватися до ринкових умов господарювання. В останньому випадку створене мале підприємство займається в основному реалізацією інновацій, розроблених у «материнській» фірмі. Нові малі інноваційні структури можуть виникати і як «ринкові дублери» лабораторій та відділів галузевих науково-дослідних інститутів, промислових підприємств, що займаються не лише науковими дослідженнями, але й виробництвом в обмеженому обсязі наукомісткої продукції. Часто малі інноваційні фірми беруть на себе роль надання посередницьких послуг з просування інновацій на ринок. Особливо відчутна роль

таких підприємств у тих регіонах країни, де науково-технічні та маркетингові зв'язки не такі міцні, як у наукових центрах держави.

В Україні мале інноваційне підприємництво сформувалося в основному у результаті дезінтеграції і розчленування середніх і великих підприємств у процесі приватизації виробничих активів і руйнування планових основ управління економікою. Попри те, що рівень залученості традиційного малого підприємництва до інноваційних процесів досі залишається низьким і власне прошарок інноваційноорієнтованого підприємництва нечисленний, все ж він позитивно впливає на конкуренцію в середовищі інноваційного підприємництва, сприяє розвитку виробництва на вищій технологічній основі. Малі підприємства здійснюють власні технологічні знахідки і відкриття, які реалізують великим корпораціям для застосування в масовому виробництві. Отже, за рахунок функціонування малого інноваційного підприємництва великі корпорації мають змогу розвивати та оновлювати своє виробництво, розширювати асортимент продукції, яку вони виробляють, а також створювати принципово нові виробництва.

Своєрідною формою малого інноваційного підприємництва є ризиковий (венчурний) бізнес, який у ринковій економіці представлений приватними інвестиційними компаніями, діяльність яких підтримується державними і суспільними фондами. Одержуючи від різних фінансових інститутів кошти на створення ризикових підприємств, венчурний бізнес займається апробацією, доробкою та доведенням до промислової реалізації «ризикових» інновацій. Позитивний приклад використання такої форми залучення довгострокових інвестицій нагромадили США та європейські країни. Так, за останні 30 років зусиллями венчурного капіталу у США створено сотні тисяч нових робочих місць і одержано мільярди доларів прибутку, у венчурному бізнесі Європи за минуле десятиліття акумульовано довгострокового капіталу на суму 102,8 млрд. євро. У 20 країнах Західної Європи нині налічується 500 венчурних фондів. Тільки за 1998 рік обсяг інвестицій досяг позначки у 14,5 млрд. євро, а сумарний обсяг коштів, накопичених того ж року новими венчурними фондами становив 20,3

млрд. євро [9]. Серед об'єктів венчурного фінансування лідирують високотехнологічні компанії, однак структура інвестування постійно змінюється. Нині основний обсяг венчурних інвестицій спрямовується в такі сектори, як програмне забезпечення, біотехнології, телекомунікації, медичне обслуговування, роздрібна торгівля, комп'ютери і периферійні пристрої, інтернет-технології, виробництво напівфабрикатів, енергетика, охорона здоров'я, фінансові послуги, електроніка, бізнес-послуги [10, с.8].

Венчурні фірми дуже гнучкі та ефективні, їх активна діяльність забезпечує зростання конкурентоздатності виробленої продукції, швидке та успішне впровадження новітніх технологій, переозброєння та реконструкцію виробництва на сучасній науково-технічній основі, збільшення зайнятості населення. Їх значення полягає і в тому, що вони [7, с.107]:

- приводять до створення нових життєздатних господарських одиниць, що впливають на всю традиційну структуру ведення наукових досліджень, і викликають структурні зміни у суспільному виробництві країн;
- збільшують зайнятість висококваліфікованих спеціалістів;
- спонукають великі корпорації до вдосконалення принципів управління і організаційних структур;
- показують, що орієнтація на довгострокові цілі вимагає створення спеціальної кредитно-фінансової системи у вигляді «ризикового» капіталу.

Венчурний бізнес представлений трьома видами фірм:

- самостійними невеликими венчурними фірмами, що спеціалізуються на дослідженнях, розробках та виробництві нової продукції;
- венчурними фірмами, які є дочірніми у великих фірм;
- спільними підприємствами, що об'єднують малі наукомісткі фірми та великі компанії (в межах такого об'єднання мала фірма, як правило, здійснює розробку нового виробу, а велика компанія фінансує дослідження, надає для цього дослідне обладнання, забезпечує канали збуту, організовує сервісне та післяпродажне обслуговування клієнтів).

Самостійні малі інноваційні фірми засновують учені, інженери,

винахідники, що прагнуть з розрахунком на матеріальну вигоду втілити в життя новітні досягнення науки і техніки. Початковим капіталом таких фірм слугують особисті заощадження засновника, але їх дуже часто виявляється недостатньо для реалізації нових ідей. У такому випадку засоби, необхідні для створення венчурної фірми, отримують за рахунок об'єднання капіталів кількох юридичних чи фізичних осіб (інколи тих й інших одночасно), або ж доводиться звертатися за допомогою (кредитами, вкладеннями) до великих компаній, спеціалізованих фінансових банків, що погоджуються надати «ризиковий» капітал. Подібних компаній у середині 80-х років, наприклад, у США існувало понад 500.

Для створення венчурної фірми необхідна наявність таких умов:

- ідеї нововведення (нового виробництва, технології, послуги);
- суспільного попиту на цю інноваційну ідею;
- підприємця, здатного реалізувати дану ідею шляхом створення нової фірми;
- «ризикового» капіталу для фінансування цієї фірми.

Іншим видом венчурних підприємств, який, на думку автора, також доцільно широко розвивати в Україні, є дочірні інноваційні фірми, які створюють великі корпорації для пошуку і фінансування найважливіших з точки зору комерційної діяльності інновацій виробничого характеру. Це внутрішні венчури, для яких в корпораціях розробляють так звані програми «своєків». Такі програми виникли на початку 80-х років у США як форма організації інноваційної діяльності. У межах цих програм створюють спеціальні грошові фонди, засоби з яких виділяють «своєкам», як представникам внутрішньокорпоративного ризикового капіталу. Будь-який працівник корпорації, що запропонував ідею нового продукту чи іншу серйозну пропозицію, може звернутися безпосередньо до «своєка» за фінансовою підтримкою. «Своєк» в межах своїх повноважень може виділити кілька сотень тисяч доларів на розробку та реалізацію інноваційного проекту, що його зацікавив. При цьому винагорода для «своєка» прямо залежить від того, яким буде результат інноваційної діяльності. За кожний вдалий (прибутковий) інноваційний проект «своєки» одержують певну суму

грошей чи цінних паперів, про яку була домовленість раніше.

Рішення про створення внутрішнього венчура приймається керівництвом компанії і його діяльність контролюється безпосередньо одним з її керівників. При відборі кращої інноваційної ідеї, на основі якої створюватиметься «ризиковий» наукомісткий проект, керівництво компанії обов'язково повинно зважати на такі моменти: по-перше, завдання цього інноваційного проекту не повинні співпадати з традиційною сферою інтересів «материнської» компанії, адже метою внутрішнього венчура є пошук нових ідей, технологій, об'єктів, винаходів; по-друге, при відборі ідей, що передбачається реалізувати у межах внутрішніх венчурів, експерти повинні переконатися у наявності необхідного комерційного потенціалу нововведень. Витрати на створення, виробництво і реалізацію інноваційного проекту повинні бути передбачені якомога точніше (здебільшого з точністю до 75%, але не менше 50%).

Внутрішнім венчурам корпорація, як правило, надає юридичну і бюджетну самостійність, право формувати персонал, який може розміщуватися в окремому будинку. «Материнська» компанія бере на себе зобов'язання забезпечити діяльність цього персоналу науково-дослідним, обчислювальним та іншим необхідним обладнанням, надає послуги з управління. Якщо тісна співпраця досягає успіхів, то внутрішній венчур може перетворитися в один з виробничих підрозділів «материнської» компанії, а його продукція реалізується через канали збуту, що склалися у компанії.

У високорозвинених країнах малі підприємства охоплені не лише системою кооперативних зв'язків з великим бізнесом, вони є невід'ємною частиною виробничої структури великих корпорацій. З одного боку, виробництво та реалізація товарів довгострокового користування, яке здійснюється переважно на великих підприємствах, сприяє розвитку індустрії послуг з ремонту та заміни певних деталей цих товарів, що є прерогативою діяльності малого інноваційного підприємництва. З іншого – дуже часто нововведення, які використовують великі компанії, є результатом інноваційної діяльності малих фірм, що не мають фінансових можливостей, матеріальних ресурсів, достатньої матеріально-

технічної бази і відповідного персоналу для наступного освоєння результатів своїх інноваційних досліджень і розробок. Все це зміцнює і розширює взаємозв'язок малих інноваційних підприємств з корпораціями, які зацікавлені у співробітництві з малими фірмами, оскільки це зменшує їхню неповороткість і дає змогу частково перекласти на них ризик від фінансових операцій.

Отже, українська держава повинна підтримувати створення та розвиток на її території різноманітних видів інноваційних підприємницьких структур, зокрема малих інноваційних підприємств, діяльність яких спрямована на комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок та реалізацію вироблених інноваційних продуктів, сприяти розгортанню в середовищі інноваційного підприємництва економічної конкуренції.

Список літератури: 1. Геєць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України. – Харків: Константа, 2006. – 272с. 2. Поручник А.М., Антонюк Л.Л. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні: Монографія. – К.: КНЕУ, 2000. 3. Токсанова А.Н. Малый бизнес в Казахстане – использование опыта США // США и Канада: экономика, политика, культура. – 1999. – №3-4. – С.147-158. 4. Фридлянов В., Некрасов Р., Остапюк С. Инновации как фактор экономического роста // Общество и экономика. – 1999. – №7-8. – С.104-128. 5. Назарян М. Инновационное развитие как основа интеграции Украины в северноатлантический союз // У кн.: Відносини Україна – НАТО: економічні аспекти/За ред. О.І. Соскіна. – К.: Вид-во «ІТС», 2003. - 120с. 6. Муминов Р., Абдираимов М., Маленова С. Малый инновационный бизнес: факторы устойчивого развития // Проблемы теории и практики управления, 2000. - №4. - С.85-89. 7. Ровенский Ю.А. Стратегия развития предпринимательства. М.: Электроника, 1996. 8. Галица И. Инновационный концерн как интегральная форма организации бизнеса // Экономист. – 2001. – №11. – С. 27-34. 9. Стеченко Д.М. Інноваційні форми регіонального розвитку: Навч. посіб. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. – К.: Вища школа, 2002. - 254с. 10. Венчурний капітал не хочет рисковать // Часопис підприємців Білоцерківщини. – 2003. №21. – 2 червня. – С.8.

Зянько В.В. Роль малих інноваційних підприємницьких структур у створенні інноваційно-конкурентного середовища.

Досліджено зумовленість розвитку інноваційного підприємництва в умовах інтенсифікації економіки, проаналізовано ефективність малих інноваційних підприємств, їх види, які доцільно розвивати в Україні, показано їх особливу роль у розгортанні економічної конкуренції в середовищі інноваційного підприємництва.

Zyan`ko V.V. The role of the structure of small innovation plants in creation of innovative-competitive surrouндation.

There have been given the reasons of innovative enterprise development in the condition of economy, intensification; there has been analyzed the effectiveness of small innovate enterprises, the kinds of enterprises which are worth developing in Ukraine; and there has been shown their special part in the development of economic competition in the field of innovative enterprises.