

Антон СТЕЛЬМАШУК

ОБГРУНТУВАННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В РЕГІОНАЛЬНОМУ АПК

Активним фактором економічного розвитку АПК в нових умовах господарювання стає інноваційне підприємництво. Останнє характеризує собою особливий вид комерційної діяльності, метою якого є отримання прибутку шляхом створення і активного поширення інновацій в агропромислове виробництво. На відміну від класичного, репродуктивного підприємництва інноваційне базується на пошуку нових шляхів розвитку діючого підприємства (нової продукції, технологій, ринків, матеріалів, форм управління) або на створенні нового, інноваційно-орієнтованого підприємства [1]. Запропонована структура розвитку інноваційного підприємництва в Тернопільській області показана на рис. 1.

З метою забезпечення альтернативності і розвитку конкуренції інноваційне підприємництво має здійснюватися у двох принципово різних організаційних формах: у формі індивідуального підприємництва (ІДП), без створення підприємства як самостійної юридичної особи; шляхом створення самостійного підприємства як окремої юридичної особи з правом здійснення всієї господарської діяльності від його імені. До суб'єктів інноваційної підприємницької діяльності незалежно від форм власності належать науково-дослідні і проектно-конструкторські організації, підприємства та організації різних галузей економіки, вищі навчальні заклади. Важлива роль у здійсненні наукомістких і складних інноваційних ідей належить об'єднанням підприємницьких організацій: консорціумам, концернам, холдинг-компаніям, фінансово-промисловим групам та іншим об'єднанням юридичних осіб [2].

Порівняно з малими і середніми підприємствами крупні в освоєнні інновацій мають деякі переваги. По-перше, це концентрація великих фінансових коштів, що потрібні для освоєння успішних інновацій; по-друге, це здійснення багатоцільових досліджень, які об'єднують вчених і дослідників багатьох галузей, що підвищує ефективність і багатогранність нововведень.

Однак показник відношення кількості нововведень до затрат на наукові дослідження і розробки в малих і середніх фірмах в 3 – 4 рази вище, ніж у великих.

Як показує практика, інноваційна діяльність великих і малих підприємств взаємопов'язана. Крупні інноваційні підприємства створюють передумови для розвитку малих. Дуже часто нововведення, які використовують великі підприємства, є результатом інноваційної діяльності малих, але наступне впровадження здійснюється підприємствами, які мають для цього кращі фінансові і матеріальні ресурси, розвинуту матеріально-технічну базу і відповідні кадри.

Найпоширенішою, ефективною і особливою формою організації інноваційної діяльності є малі інноваційні підприємства (МІП). З народногосподарської точки зору МІП є ефективним інструментом постійного оновлення усіх елементів виробничих процесів, забезпечення високої конкурентоспроможності продукції, робіт і послуг. Вони здатні дуже динамічно і гнучко реагувати як на зміни споживчого попиту, так і на нові пропозиції і перспективи, які відкриваються на базі результатів науково-дослідних і конструкторських робіт. При інноваційній діяльності вони, як правило, не вимагають значних інвестицій і залучення істотних матеріальних, трудових та енергетичних ресурсів.

Залежно від характеру поєднання науки і виробництва можна виділити МІП наукового (розробка нових виробів і технологій), виробничого (освоєння нових виробів і технологій) і змішаного (науково-виробничого) профілю.

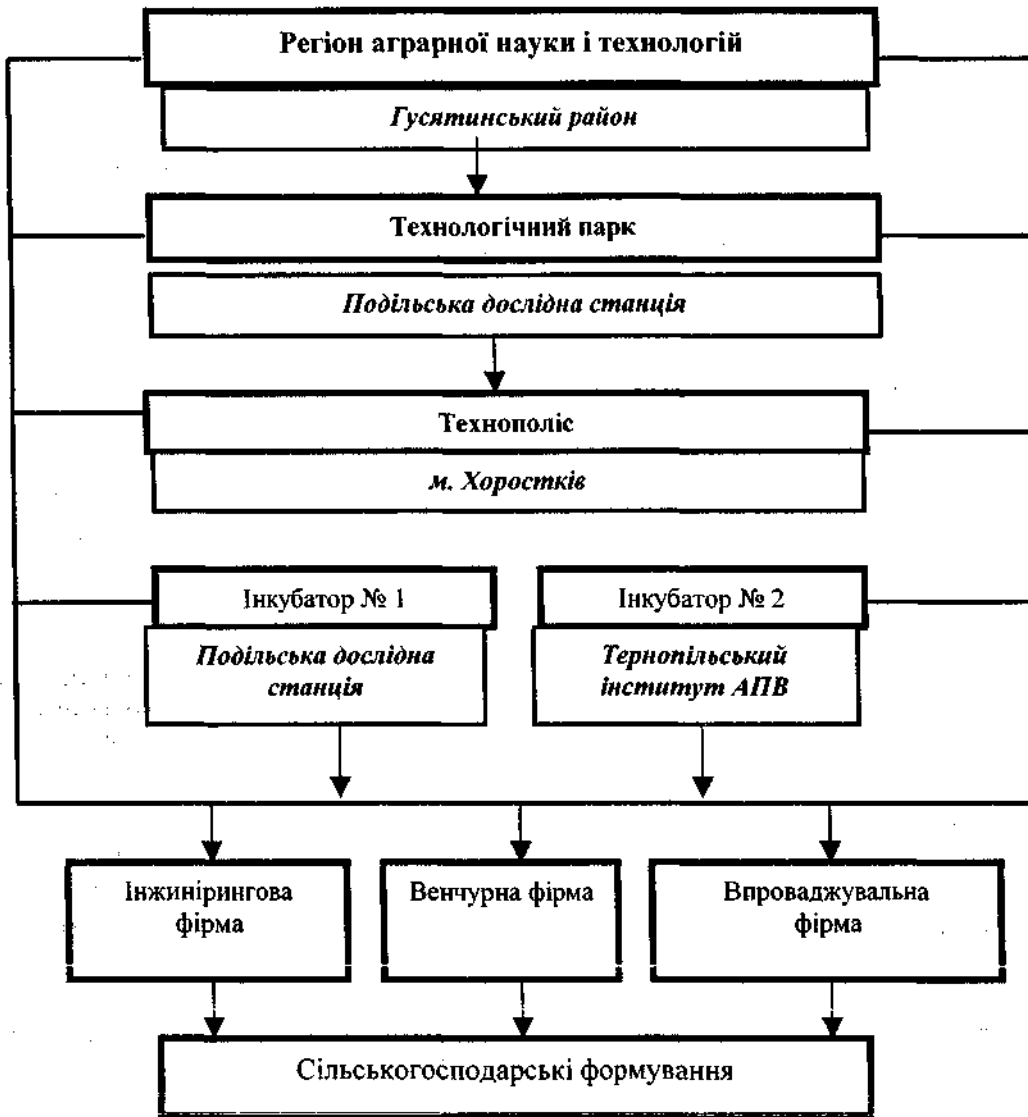


Рис.1. Перспективна структура інноваційного підприємництва в АПК Тернопільської області.

Серед малих організаційних форм, спрямованих на інтенсифікацію інноваційного процесу, важливе значення належить венчурним, інжиніринговим і впроваджувальним фірмам [3].

Венчурні фірми, тобто “ризикові” фірми, являють собою невеликі, але дуже гнучкі та ефективні підприємства, що створюються з метою апробації, доопрацювання і доведення до промислової реалізації “ризикових” інновацій. У деяких випадках венчурні фірми є тимчасовими організаційними структурами, які створюються під вирішення конкретної проблеми. Дані підприємства характеризуються високою активністю, що пояснюється прямою особистою зацікавленістю працівників фірми і партнерів по венчурному бізнесу в успішній комерційній реалізації розробленої ідеї, технологій, винаходів. Найбільше поширення венчури одержали в наукомістких галузях економіки, де вони спеціалізуються на проведенні наукових досліджень та на інженерних розробках.

Створюються венчурні фірми на договірній основі на кошти, одержані шляхом об’єднання, як правило, декількох юридичних чи фізичних осіб, або на кредити чи вкладення крупних компаній та банків. Для створення венчурної фірми необхідна наявність декількох умов: ідеї нововведення (нового виробництва, технології, послуг); суспільної потреби в реалізації даної ідеї; підприємця, здатного на основі такої ідеї організувати нову фірму; ризикового капіталу для фінансування цієї фірми.

На відміну від інших форм інвестування інвестування у венчурний бізнес характеризується рядом відмінних особливостей:

– фінансові кошти вкладаються у венчурний бізнес без матеріального забезпечення і без гарантій, тобто інвестори йдуть на великий ризик. У випадку невдачі вони можуть втратити значні грошові кошти. Таке “ризикове” вкладання коштів підприємцями пояснюється їх вірою в успіх венчурного бізнесу;

– обов’язкова пайова (частка) участь інвестора в статутному капіталі фірми в прямій або непрямій формі (як правило, частка не перевищує 50%), тобто ризиковий капітал розміщується не як кредит, а у вигляді пайового внеску в статутний капітал фірми залежно від частки участі, яка обумовлюється при наданні фінансових коштів. Інвестори мають право на відповідне одержання прибутку фінансованої фірми;

– кошти надаються на тривалий період і на безповоротній основі, тому в деяких випадках інвесторам доводиться чекати в середньому 3 – 5 років, щоб переконатися у перспективності вкладень;

– активна участь інвестора в управлінні, консультуванні і наданні ділових послуг фінансованій ним фірмі, оскільки він особисто зацікавлений в успіху венчурного підприємства. Однак при цьому інвестор не вмішується в оперативне управління фірмою.

Венчурні фірми створюються в двох організаційних формах: самостійні венчурні фірми і фірми, що перебувають всередині крупних підприємств. Рішення про створення внутрішнього венчура приймається керівництвом підприємства і його діяльність контролює безпосередньо один з керівників. При відборі ідей, на базі яких може бути створений “ризиковий” наукомісткий проект, обов’язково враховуються два моменти: по-перше, завдання цього проекту не повинні збігатись з традиційною сферою інтересів материнської компанії, тобто метою внутрішнього венчура є пошук нових інновацій. По-друге, при відборі ідей, які будуть реалізуватись у рамках внутрішніх венчурів, експерти повинні переконатися, що комерційний потенціал нововведень, витрати на створення, виробництво і збут можуть бути передбачені з точністю від 50 до 75%.

Внутрішнім венчурам, як правило, надається юридична і бюджетна самостійність, а також право формувати персонал підприємства. Для більшої самостійності вони переважно розміщуються в окремому будинку, однак материнська компанія забезпечує їх науково-дослідним, обчислювальним та іншим обладнанням, надає необхідні послуги в сфері управління. Переважно при успішній діяльності внутрішній венчур перетворюється в одне з виробничих підрозділів материнської компанії, а його продукція реалізується по сформованих в компанії каналах збуту.

Інжинірингові фірми – це сполучна ланка між науковими дослідженнями і розробками, з одного боку, і між нововведеннями та виробництвом – з іншого. Інжинірингова діяльність пов’язана зі створенням об’єктів промислової промисловості, діяльністю щодо проектування, виробництва і експлуатації машин, обладнання, організації виробничих процесів з врахуванням їх функціонального призначення, безпеки і економічності.

Інжинірингові фірми здійснюють: технічне прогнозування інноваційної ідеї, нової технології, корисної моделі, винаходу; виконують доробку і доводять нововведення до промислової реалізації; надають послуги і консультації у процесі впровадження об’єкта розробки; проводять пусконаладжувальні, випробувальні роботи за дорученням промислових підприємств.

Впроваджувальні фірми також сприяють розвитку інноваційного процесу і, як правило, спеціалізуються на впровадженні невикористаних патенто власниками технологій, на просування на ринок ліцензій перспективних винаходів, які розроблені окремими винахідниками, на доведенні винаходів до промислової стадії на виробництві невеликих дослідних партій об’єктів промислової власності з наступною продажем ліцензії.

Особливу роль серед структур, які підтримують розвиток інноваційної діяльності, відіграють технопаркові структури, які перетворюють вхідні ресурси (основні і оборотні фонди, інвестиції, інтелектуальні ресурси) у вихідні інноваційні послуги. Технопаркові структури можуть значно відрізнитися за структурою і обсягом вхідних ресурсів і вихідних послуг. Ці характеристики змінюються у значному інтервалі і визначають форму – від найпростіших структур типу наукових

“отелей”, які можуть розміщуватися в одному невеликому будинку і надавати 2 – 3 види послуг, до технополісів або регіонів науки, які займають значний простір і являють собою складні регіональні економічні комплекси з інноваційною орієнтацією. За наростаючим ступенем складності технопаркові структури можна розмістити таким чином: інкубатори, технологічні парки, технополіси, регіони науки і технологій.

Інкубатор є складним багатофункціональним комплексом, який реалізує широкий перелік інноваційних послуг. Як правило, він займає один або декілька будинків. Інноваційна фірма залежно від її технологічного профілю купує або орендує в інкубатора той чи інший набір інноваційних послуг, куди обов’язково входить оренда приміщення. Інкубаційний період фірми-клієнта триває переважно 2 – 3 роки, рідше 5 років. Після закінчення цього терміну інноваційна фірма покидає інкубатор і починає самостійну діяльність.

Технологічний парк – це науково-виробничий територіальний комплекс з досить складною функціональною структурою, головне завдання якого полягає у формуванні максимально сприятливого середовища для розвитку малих наукомістких фірм-клієнтів. Структурною одиницею технопарку є центр, а до числа найважливіших центрів належать: дослідний центр, інкубатор, науково-технологічний комплекс (інноваційний центр), промислова зона, маркетинговий центр, центр навчання та ін. Кожний з названих центрів реалізує спеціалізований набір послуг, наприклад, послуги, пов’язані з проведенням науково-дослідних робіт або з перепідготовкою спеціалістів по якому-небудь визначеному технологічному напрямку.

Технополіс є цілісну науково-виробничу структуру, створену на базі окремого міста, в економіці якого помітну роль відіграють технопарки та інкубатори. Нові товари і технології, розроблені в наукових центрах, використовуються для вирішення всього комплексу соціально-економічних проблем міста. Технополіси можуть утворюватися як на основі міст, що будуються, так і на основі тих, що реконструюються. Існують також технополіси “розмитого” типу, що виникають переважно на базі великих міст, які при відсутності чітко відокремлених високотехнологічних зон все-таки мають розвинуті інноваційні структури.

Регіон науки і технологій охоплює значну територію, межі якої можуть збігатись з межами цілого адміністративного району. В економіці такого району велику роль відіграє інноваційна діяльність, яка підтримується технопарковими структурами. Науково-виробничий комплекс є єдиним цілим, оскільки нові технології, що створюються у наукових центрах, зразу ж впроваджуються в промисловому секторі. В регіоні науки і технологій функціонують крупні наукові заклади і промислові підприємства, які спеціалізуються на виробництві наукоємної продукції. В цей комплекс входять також виробнича і побутова інфраструктури, малий і середній бізнес, фонди і фінансові інститути, зони відпочинку і культурні заклади та ін. Регіон науки і технологій може включати в себе технополіси, технопарки, інкубатори, а також широку інфраструктуру, що підтримує наукову і виробничу діяльність.

Література

1. Даль В. М. Толковий словарь живого великорусского языка, т. 3. С. 388, т. 2. – С. 171, М., 1956.
2. Туган-Барановський М. І. Політична економія. Курс популярний. – К.: Наукова думка, 1994. – 261 с.
3. Экономика и бизнес (теория и практика предпринимательства). Под ред. В. Д. Канаева. – Н.: Издательство МГУ, 1993. – 464 с.