

Стельмащук А.М.,  
д.е.н., професор

## РОЗВИТОК МАЛИХ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ - ЕФЕКТИВНА ФОРМА ПОЗИТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ЗМІН

**Постановка проблеми.** Головною рисою розбудови економіки сучасної України є утвердження інноваційної моделі розвитку, яка закладає основи для активізації господарської діяльності підприємств та стійкого підвищення ефективності їхнього функціонування. Інноваційний шлях реформування є фундаментом сталого розвитку економіки.

Необхідність переходу економіки України до інноваційної моделі розвитку обумовлена вичерпанням джерел посткризового зростання, уповільненим темпом інвестування коштів в розвиток нової матеріально-технічної бази і знань, загостренням проблем збереження науково-технічного потенціалу.

Виходячи з світового досвіду, найбільш поширеною, ефективною і особливою формою організації інноваційної діяльності є малі інноваційні підприємства (МІП). З національної точки зору МІП є ефективним інструментом постійного оновлення всіх елементів виробничих процесів, забезпечення високої конкурентоздатності 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.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У сучасній економічній думці поки що не розроблені теоретичні основи інноваційної моделі економічного зростання як бази становлення і функціонування інноваційного підприємництва, конкурентоспроможності цілісної системи АПК. Саме тому актуалізується питання визначення теоретико-методичних засад дослідження концепцій інноваційного розвитку, ролі та місця регулюючих механізмів переходу до інноваційної економіки.

Орієнтир на інноваційну модель розвитку, законодавчо закріплену на державному рівні, концептуально розглянутий в загальноекономічному вигляді відомими вітчизняними і зарубіжними вченими Л. Водачком, В.М. Гейцем, Б.М. Данилишиним, С.Д. Ільєнковою, В.І. Карповим, О.О. Коренним, О.О. Лапко, О.В. Савченком, Б. Санто, Д. Сахалом, Р.А. Фатхутдіновим та іншими.

Аналіз літературних джерел виявив проблему недостатнього вивчення питань розвитку інноваційного підприємництва. Інноваційну модель розвитку не можна вважати повною мірою обґрунтованою й адаптованою для використання без створення інноваційного підприємництва як дієвого засобу сприяння практичній інноваційній модернізації аграрного виробництва.

**Постановка завдання.** Становлення та розвиток інноваційного підприємництва в Україні, як провідного сектора ринкової економіки є невід'ємною складовою подолання кризової ситуації в державі, головною умовою подальшого стійкого економічного зростання. Інноваційне, як і підприємництво взагалі, є об'єктивно необхідним елементом будь-якої розвинутої господарської системи, без якого економіка і суспільство в цілому, нормально розвиватися не можуть.

Метою даної статті є обґрунтування сутності, структури і напрямів розвитку малих інноваційних підприємств, діяльність яких направлена на досягнення технологічних зрушень в сферах національної економіки.

**Виклад основних результатів дослідження.** Згідно теоретичних розробок Шумпетера, та вищезазваних представників австрійської школи, підприємництво характеризується наступними особливостями: новаторство і новизна, що спрямовані на виробництво нових або поліпшення якості існуючих благ, освоєння нових ринків збуту, здатність і готовність до ризику; рішучість, упевненість, наполегливість, відданість справі, принциповість; спрямованість на одержання прибутку; грамотність, компетентність, пошук нових ідей, нових справ та їх реалізація.

Перше класичне визначення інновації було запропоноване Й. Шумпетером, який ввів у науковий обіг поняття "здійснення нових комбінацій". Згідно з Й. Шумпетером [1, с. 159], нові комбінації являють собою зміну виробництва і ринку, і здійснюються в таких випадках:

- виготовлення нового, тобто ще невідомого споживачам, блага чи створення нової якості того чи іншого блага;
- упровадження нового, тобто для даної галузі виробництва ще практично невідомого, методу (способу) виробництва, в основі якого не обов'язково лежить нове наукове відкриття і який може полягати також у новому способі комерційного використання відповідного товару;
- освоєння нового ринку збуту, тобто такого ринку, на якому дотепер дана галузь виробництва цієї країни ще не була представлена, незалежно від того, існував цей ринок колись чи ні;

- одержання нового джерела сировини чи напівфабрикатів, так само незалежно від того, існувало це джерело колись чи просто не приймалося до уваги, чи вважалося недоступним, чи його ще тільки планувалося створити;

- проведення відповідної реорганізації, наприклад, забезпечення монопольного становища чи підриг монопольного становища іншого підприємства.

З цього визначення випливає технічний, економічний і організаційний характер інновації. На думку Й. Шумпетера, предметом інновації може бути як продукт, виробничий процес, так і процеси організації. Найбільш характерною особливістю інновацій він вважав здійснення змін. У цьому випадку Й. Шумпетер використовував вираз "новий". Він підкреслював, що ми маємо справу з інноваціями тільки тоді, коли впроваджуються нові продукти, нова техніка тощо [1, с. 161].

Результати впровадження інновацій віддзеркалюються в збільшенні обсягу продаж, зниженні собівартості продукції, зростанні фондоозброєності та продуктивності праці, підвищенні рентабельності роботи й інших виробничо-фінансових показників діяльності підприємств.

З врахуванням вищенаведеного, використання малих інноваційних підприємств, які є ефективною формою здійснення технологічних змін, набуває в Україні значного поширення. Малі інноваційні підприємства раціонально поєднують гнучкість і швидкість пристосування до нових умов ринку, оперативність в опануванні нової техніки, з перевагами використання вже існуючих ресурсів великого підприємства: потужна виробнича база, розвинута система інформаційного, збутового, сервісного обслуговування споживачів, висока репутація у фінансових, вкладних установах.

Не рідкісні випадки, коли малі інноваційні підприємства забезпечують початкову стадію інноваційного циклу, залишаючи великим компаніям більш капіталомісткі стадії впровадження та масового виробництва.

У малих фірм немає шансів витримати конкуренцію на ринку. Саме життя штовхає їх на ризикований шлях радикальних інновацій, оскільки найчастіше останні мало пов'язані з витратами.

Малі підприємства часто створюються під одну ідею, хоча успіх радикальних інновацій ніколи заздалегідь не гарантований.

За даними американського дослідника Р. Уотермена [2], американські малі інноваційні фірми виробляють приблизно в 4 рази більше інновацій на 1 долар витрат на дослідження і розробки порівняно із середніми фірмами, і в 24 рази більше, ніж великі фірми. У 1970–1984 рр. кількість малих високотехнологічних фірм у США, які виробляють нові види мікроелектронних схем, зросла у 100 разів – із 35 до 3,5 тисячі організаційних одиниць.

Малі інноваційні підприємства стратегією своєї діяльності відрізняються від середніх і великих підприємств, оскільки:

- намагаються захопити прибуткову нішу ринку, виробляючи унікальну продукцію й уникаючи прямої конкуренції з потужнішими фірмами;
- прагнуть мінімізувати затрати виробництва, купуючи комплектуючі деталі, вузли у великих спеціалізованих компаніях;
- випускають, як правило, одного виду продукції і намагаються максимізувати його споживчі функції для різних ринків і потреб;
- прагнуть якомога менше залучати капітал інших фірм для збереження самостійності і прав інтелектуальної власності [3, с. 16].

Малі інноваційні підприємства можуть мати різні організаційно-правові форми, вибір яких залежить від характеру масштабів, науково-технічних напрямів та інших особливостей здійснюваної інноваційної діяльності. Незалежно від вибраної організаційно-правової форми підприємство може мати статус малого та інноваційного при наявності визначених характеристичних ознак. Належність підприємства до категорії інноваційних організацій необхідно пов'язувати з характером здійснюваних робіт і послуг, складом реалізованої продукції, а також характером використовуваних матеріальних і трудових ресурсів.

Основними ознаками науково-виробничої діяльності МІП є:

- розробка і просування на ринки нових продуктів і передових технологій;
- висока частка науково-дослідних і конструкторських робіт для створення нових конкурентоздатних продуктів і послуг;
- масштабний вплив інновацій, нових виробів і передових технологій на прибуток МІП;
- висока частка інвестицій в науково-дослідний сектор і пов'язане з ним оновлення виробництва;
- значна частка наукових та інженерно-технічних робітників в загальній чисельності персоналу МІП;
- значна частка наукового, лабораторного і випробувального обладнання в основних фондах МІП; високий рівень ризику, пов'язаного із здійсненням інноваційних проектів.

Принципове значення для діяльності МІП має належність його до категорії малих для отримання певних податкових та інших пільг у відповідності з прийнятими нормативними і законодавчими актами.

В залежності 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.

Серед малих організаційних форм, які направлені на інтенсифікацію інноваційного процесу, важливе значення належить венчурним, інжиніринговим і впроваджувальним фірмам.

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

Створюються венчурні фірми на договірній основі на кошти, які 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 дольова 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 в залежності 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 в перспективності вкладень;

- активна участь інвестора в управлінні, консультуванні і наданні ділових послуг фінансованої ним фірми, так як 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, які знаходяться 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” наукоємний проект, обов'язково враховуються два моменти: по-перше, завдання цього проекту не повинні співпадати з традиційною сферою інтересів материнської компанії, тобто метою внутрішнього венчура є пошук нових інновацій. По-друге, при відборі ідей, які будуть реалізуватися в 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 однієї сторони, і між нововведеннями та виробництвом – з іншої. Інжинірингова діяльність пов'язана з створенням об'єктів промислової промисловості, діяльністю по проектуванню, виробництву і експлуатації машин, обладнання, організації виробничих процесів з врахуванням їх функціонального призначення, безпеки і економичності.

Інжинірингові фірми здійснюють: технічне прогнозування інноваційної ідеї, нової технології, корисної моделі, винаходу; виконують доробку і доводять нововведення до промислової реалізації; надають послуги і консультації в 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 патентовласниками технологій, на просування на

ринок ліцензій перспективних винаходів, які розроблені окремими винахідниками, на доводці винаходів до промислової стадії на виробництві невеликих дослідних партій об'єктів промислової власності з наступною продажем ліцензії.

У США, Японії, країнах Західної Європи в малому інноваційному бізнесі використовуються такі організації, як венчурні - фірми "ризикованого" капіталу і спін-офф – дочірні фірми, різноманітні інвестиційні фонди. Спочатку діяльність таких фірм нерідко фінансується великими компаніями, що не бажають ризикувати, але контролюють цей ризик. У випадку успіху велика компанія одержує готове нововведення (це може відбуватися шляхом поглинання венчурної фірми). Помноживши інновацію на потужність свого виробничого і комерційного потенціалу, компанія забезпечує собі великі прибутки.

Фірми спін-офф організуються при вузах, спеціальних лабораторіях і державних дослідницьких центрах із метою комерційного впровадження науково-технічних досягнень, одержаних у ході виконання великих нецивільних проектів: військових розробок, космічних програм, фундаментальних досліджень.

Венчурні фірми і фірми спін-офф працюють на етапах росту і насичення винахідницької активності з початком падіння активності наукових вишукувань.

Створення венчурних фірм передбачає наявність таких компонентів:

- інноваційної ідеї - нової технології, нового виробу;
- суспільної потреби і підприємця, готового на основі ідеї організувати фірму;
- ризикового капіталу для фінансування.

Венчурний капітал може бути вкладений не тільки великою компанією або банком, але і державою, страховим або пенсійним фондом. На відміну від інших дана форма інвестування має особливі умови:

- дольова участь інвестора в капіталі фірми в прямій або опосередкованій формі;
- надання засобів на тривалий термін;
- активна роль інвестора в управлінні фірмою, що фінансується.

У США на початкові етапи розвитку бізнесу в підготовчий і стартовий періоди припадає 39% венчурних інвестицій. Середній річний рівень прибутковості американських венчурних фірм складає біля 20 %, що в 3 рази вище, ніж в цілому по економіці США.

Малі інноваційні фірми засновують учені, інженери, винахідники. Часто початковим капіталом таких фірм служать особисті заощадження. Якщо цих коштів буває недостатньо, тоді доводиться шукати ризиковий капітал. У середині 80-х років ХХ ст. у США нараховувалося до 500 таких фірм. Специфіка ризикового капіталу полягає в тому, що він дається на безпроцентній, безповоротній основі і не підлягає вилученню протягом усього терміну дії договору.

Венчурні фірми, як правило, безприбуткові, тому що не займаються виробництвом. Вони передають свої результати фірмам-експлерентам, патіентам, віолентам і комутантам. [4, с. 80, 81]. Ці фірми створюються для зниження ризику.

**Фірми-експлеренти** просувають нововведення на ринок і їх ще називають, фірмами-піонерами. Вони працюють на етапі максимального циклу винахідницької активності і з самого початку випуску продукції великою компанією. Наприклад, фінансування для такої фірми розраховується на 48 місяців. Капіталовкладення поділяють на п'ять тимчасових відрізків з врахуванням жорстких правил:

- кожне нове вкладення здійснюється тільки тоді, коли попереднє себе виправдало, тобто експеримент просунувся в створенні або комерціалізації продукту;
- кожне нове вкладення перевищує попереднє і здійснюється на більш вигідних для експлєрента умовах.

У випадку орієнтації на вузький сегмент ринку створюються **фірми-патієнти**, що задовольняють потреби, сформовані, наприклад, під дією моди, реклами або інших засобів підвищення попиту. Фірми-патієнти діють на етапах збільшення виробництва продукції при падінні винахідницької активності. Вимоги до якості й обсягів продукції в цих фірм пов'язані з проблемами завоювання ринків, коли виникає необхідність прийняття рішення про проведення або припинення розробок, про доцільність продажу або покупки ліцензій і т.п. Такі фірми вважаються прибутковими.

У сфері великого традиційного (стандартного) бізнесу діють **фірми-віоленти**, що володіють великим капіталом і високим рівнем освоєння технології. Ці фірми розробляють "силову стратегію", займаючись масовим виробництвом продукції для широкого кола споживачів, яких задовольняє середній рівень цін і які пред'являють "середні" вимоги до якості продукції. Науково-технічна політика (стратегія) фірми-віолента вимагає прийняття ряду важливих рішень: про терміни постановки продукції на виробництво, про зняття продукції з виробництва, про інвестиції і розширення виробництва, про заміну парку машин і устаткування, про придбання ліцензій. Ці фірми прибуткові і діють при транснаціональних корпораціях.

У сфері середнього і дрібного бізнесу, орієнтованого на задоволення національних і місцевих потреб, на етапі падіння циклу випуску продукції діють **фірми-комутанти**. Їхня науково-технічна

політика полягає в прийнятті рішень про своєчасну постановку продукції на виробництво, про ступінь технологічної особливості виробів, що випускаються фірмами-віолентами.

*Фірми-експлеренти* вступають у партнерські відносини з фірмами-патієнтами, віолентами і комувантами.

Однак за відношенням кількості нововведень до затрат на наукові дослідження і розробки в малих і середніх фірмах в 3-4 рази вище, ніж в крупних. Як показує практика, інноваційна діяльність крупних і малих підприємств взаємопов'язана. Крупні інноваційні підприємства створюють передумови для розвитку малих. Дуже часто нововведення, які використовують крупні 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.

Таким чином, найбільш ефективний шлях впровадження науково-технологічних розробок пролягає через розгалужену мережу малих і середніх інноваційних підприємств, здатних швидко і з мінімальними витратами розробляти конкурентноздатну наукомістку продукцію.

**Висновки з даного дослідження.** 1. До малих організаційних форм, які направлені на інтенсифікацію інноваційного процесу, належать венчурні, інжинірингові і впровадзувальні фірми.

2. Малі інноваційні підприємства є ефективною формою здійснення технологічних змін. Вони раціонально поєднують гнучкість і швидкість пристосування до нових умов ринку, оперативність в опануванні нової техніки.

3. Венчурні фірми є безприбуткові, тому що не займаються виробництвом. Вони передають свої результати фірмам-експлерентам, патієнтам, віолентам і комувантам, які створюються для зниження ризику.

4. В малих і середніх фірмах показник відношення кількості нововведень до затрат на наукові дослідження і розробки в 3-4 рази вищий, ніж в крупних підприємствах.

### Література

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
2. Уотермен Р. Фактор обновления. Как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1988. – 256 с.
3. Бондаренко В. Малый и средний бизнес в крупнейших городах мира // Бизнес для всех. – 1999. – № 2. – С. 16.
4. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-синтез», 2000. – 624 с.
5. Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін: навч. посібник / Ю.М.Бажал. – К. : Заповіт, 1996. – 240 с.
6. Геєць В. М. Матеріали круглого столу «Розвиток ринку високих технологій в Україні» / В. М. Геєць // Економіка і прогнозування. – 2004. – №3. – С. 7 - 73
7. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво: Пер. з англ. / П. Друкер. – К. : Україна, 1994. – 319 с
8. Череп А. В. Розвиток інноваційної діяльності в Україні в сучасних умовах / А. В. Череп, С. І. Васильєва. - К. : 2007. – 231 с.