

УДК 334.012.64:330.341.1

МАЛЕ ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ОБ'ЄКТ ДЕРЖАВНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

Ляшенко В.І., Тульку Я.І.

В статті аналізується сутність поняття малого інноваційного підприємництва та його особливості, визначаються основні критерії, за якими його можна ідентифікувати. Досліджується нормативно-правова база різних країн в контексті вияву існуючих підходів до визначення малого інноваційного підприємництва та особливостей його державної підтримки.

Постановка проблеми. Малі підприємства – невід'ємна частина інноваційного процесу. Саме вони є сполучною ланкою між фундаментальною наукою й виробництвом. Від рівня розвитку підприємництва в інноваційній сфері залежить, як незабаром нова технологія або розробка буде реально впроваджена [4, с. 8].

Досвід зарубіжних країн доводить, що одним з найбільш складних етапів інноваційного процесу є процес безпосереднього перетворення ідеї, винаходу, тощо, в категорію інновації, тобто виведення її на ринок та отримання доходу від її реалізації.

Нові ідеї, що стають результатом креативного мислення, як правило, не можуть бути негайно запущені у виробництво. Між науковими ідеями і технологіями існує великий розрив, для подолання якого потрібен досить специфічний набір знань і компетенцій. Серйозна проблема, що ускладнює практичне впровадження наукових і технічних ідей, є асиметрія інформації, пов'язаної із придбанням прав на використання інновацій. Чим складніше влаштована інновація з погляду наявного науково-технічного знання, тим більша асиметрія в розумінні її можливостей між автором інновації й суб'єктом економічної діяльності, що здобуває права на неї (так званий інноваційний пробіл, або «долина смерті», рис. 1) [11].

До 85 відсотків технологій, розроблених у світі, не комерціалізуються, тому що вони не виходять із зони цього так званого інноваційного пробілу, який найчастіше розділяє прикладні дослідження й демонстрацію технології. Цей пробіл часто найбільш очевидний у перехідних економіках.

Виникає необхідність опосередкованого або прямого втручання, появи так званого посередника, що максимально скоротив би цю асиметрію, забезпечивши покупцеві певний ступінь упевненості у якості продукту. Обґрунтування державної підтримки на даному етапі в тому, що це дозволяє стимулювати автора інновації не зупинятися на крапці А, а наблизити інновацію до ринку, довівши її до крапки А₁, одночасно допомагаючи підприємцеві знизити ризики й прийняти інновацію для комерціалізації не в крапці В, а на більш ранньому етапі її розвитку – у крапці В₁.

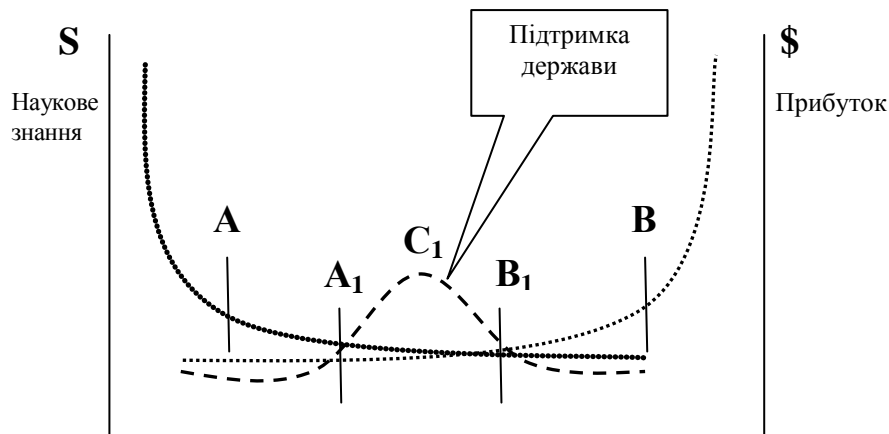


Рис. 1. Схематичне зображення «інноваційного пробілу» [11]

Саме за допомогою виважених інструментів і механізмів державної інноваційної політики може бути створений міст (C_1), що з'єднує етап наукових і експериментальних розробок з етапом комерціалізації інноваційного продукту. В цьому аспекті виникає питання про те, кому саме потрібна підтримка, і на кого буде спрямована така політика в цілому. Постає питання щодо визначення об'єктів інноваційної політики в контексті підвищення позитивного ефекту від її впливу на інноваційні процеси в країні. На даний час цій проблемі приділяється недостатньо уваги, що підтверджується дуже обмеженою кількістю наукових публікацій з відповідної тематики.

Метою даної статті є дослідження поняття та виявлення основних ознак малого інноваційного підприємництва в контексті необхідності підвищення ефективності державної підтримки інноваційної діяльності в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інноваційна діяльність малого та середнього бізнесу, якість управління та оцінка її ефективності розглядається в роботах багатьох зарубіжних авторів, серед них, зокрема – S. deMel, C. Woodruff, T. Edwards, R. Delbridge, M. Munday [16], S. Lindegaard [14]. Значення інноваційного малого підприємництва для розвитку економіки, необхідність державної підтримки досліджується Костровим А.В. [4], Шовкалюком В.С. [12], і тільки деякі автори (Нестеренко Ю.Н. [7], Бондаренко В. [1], Стельмашук А.М. [9], Фірсова С.А. [10]) аналізують саме поняття малого інноваційного підприємництва та роблять спроби його класифікувати. Тому досить актуальне питання суті, ознак та відповідно особливостей функціонування та розвитку інноваційного підприємництва малих форм, яке потребує додаткового аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економіках розвинених країн малий та середній бізнес складає біля 90% всіх підприємств і 20-60% ВВП. Зокрема, згідно статистичних даних, переважна більшість (99,8%) підприємств не фінансового сектору країн Європейського Союзу складають малі та середні підприємства. 66,7% зайнятого населення та 58,6% доданої вартості – також забезпечують малі та середні підприємства [13].

Інноваційна активність цього сектору також є вищою. Наприклад, більшість дрібних фірм, що виникли наприкінці 80-х років у Великобританії, є найбільш технічно оснащеними. А в США на сектор малого підприємництва припадає близько 50% науково-технічних розробок. За даними аналізу Національного наукового фонду США, починаючи з 1952 р. невеликі компанії зробили великий внесок в створення найбільш важливих винаходів. Так, у США малими фірмами було створено 35%, а у Великобританії і Німеччині – відповідно 23% і 26% нововведень. В розвинутих країнах малий інноваційний бізнес є базою, основним живильним венчурним середовищем капіталу. На частку дрібних високотехнологічних фірм у світі припадає більше 85% обсягу коштів ризикового фінансування. Виникнення й активний розвиток сучасного венчурного бізнесу у ряді країн (у США, країнах Європи), стали можливими, насамперед, завдяки затребуваності високо ризикового капіталу з боку малих і середніх інноваційних виробничо-технологічних компаній, що зуміли створити високий комерційний потенціал [12].

Існує думка про те, що розмір підприємства відіграє велику роль при здійсненні інноваційної діяльності. Деякі вчені виділяють 7 ключових відмінностей великих компаній від малих, коли мова йде про інновації: швидкість прийняття рішень; відношення до ризику; розміщення ресурсів; розуміння бізнес-моделі та управління нею; впорядковані та устояні процеси проти відсутності таких; дотримання правил проти їх порушення; різниця в розумінні інновацій [14].

Також стверджується, що малі інноваційні підприємства відрізняються стратегією своєї діяльності від середніх і великих, 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 [1].

За рахунок цього, в значній мірі, формуються переваги малих підприємств в інноваційній сфері, що проявляється у наступному:

- у малих формах підприємництва створюються найбільш сприятливі умови для творчості, що саме по собі носить індивідуальний характер;
- творча діяльність за своєю природою далека від зайвої організованості, ієрархічності, характерної для великих підприємств, у той же час їй властиве прагнення до волі, що є важливою умовою досягнення очікуваних результатів;
- у малих підприємствах винахідник, власник і менеджер найчастіше виступають в одній особі, що практично значною мірою знімає основне протиріччя корпоративного управління;
- нові інформаційні технології створюють малим підприємствам сприятливі умови функціонування, раніше можливі тільки в рамках великих підприємств [8].

Феномен «інноваційного підприємництва» як такого є відносно новим та малодослідженим для України, а мале інноваційне підприємництво як об'єкт вітчизняних наукових досліджень починає з'являтися на початку 2000-х рр.

Слід відзначити, що універсального визначення «малої інноваційної організації» не існує. У закордонній практиці зустрічаються різні варіанти назви такого роду підприємств: інноваційне мале підприємство (innovative SME), високотехнологічна фірма (high technology firm), фірма новітньої технології (new technology-based firm NTBF), «експлеренти» – фірми, що спеціалізуються на створенні нових або радикальних перетворень старих сегментів ринку, що займаються просуванням нововведень на ринок і т.д. [10].

Можна погодитись з твердженням, що «малий інноваційний бізнес – це особливий сектор економіки». Він проявляє свою активність у всіх сферах діяльності, однак у найбільшій мірі зосереджений у високотехнологічних галузях, таких як інформаційні, біо- та нанотехнології, охорона здоров'я, виробництво програмного забезпечення, а також в електронній, хімічній, фармацевтичній промисловості, машинобудуванні, космічній індустрії [7].

Серед основних критеріїв, за якими підприємства відносять до інноваційного типу, виділяються наступні:

1. Обсяг витрат організацій на науково-дослідні й дослідно-конструкторські роботи (НДДКР).

2. Частка інноваційної продукції в загальному обсязі виробництва організації.

3. Індекс прибутковості інноваційної діяльності.

4. Перевага технологічних інновацій над організаційними й маркетинговими.

5. Основний напрямок діяльності організації здійснення розробки об'єктів інтелектуальної власності і їхня реалізація із часток інноваційної продукції не менш 50%, впровадження у виробництво придбаних об'єктів інтелектуальної власності/

Також серед показників, які характеризують інноваційність підприємств відзначають такі:

6. Частка науково-технічного персоналу в структурі персоналу компанії.

7. Співвідношення придбаних та реалізованих технологій.

8. Коефіцієнт комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

9. Ефективність витрат на НДДКР [5].

Додатково можна відзначити також значну частку наукового, лабораторного і випробувального обладнання в основних фондах МПП.[9].

В українському законодавстві визначення малого інноваційного підприємництва відсутнє, хоча переважна більшість стратегічних та програмних документів розробляється в контексті необхідності розвитку саме таких форм підприємництва.

В законодавстві зарубіжних країн також відсутнє чітке виділення малих інноваційних підприємств, але слід відзначити важливий момент: коли формуються стратегії, розробляються інноваційні програми, планується

фінансова підтримка інноваційних підприємств встановлюються дуже чіткі та жорсткі критерії, відповідно до яких кошти отримує цільова група підприємств, яка підпадає під ці критерії.

Наприклад, в Європейському Союзі для залучення фінансової допомоги в інноваційні проекти для підприємств діють критерії оцінки, стандартизовані для усіх країн-членів, які закріплені в спеціальному Путівнику «Нове визначення малого та середнього бізнесу» Європейської комісії від 01.01.2005 р. Сектор малого та середнього підприємництва, що є пріоритетним в отриманні фінансування для інноваційної діяльності обмежується підприємствами, кількість працівників на яких не перевищує 250 осіб, а річний дохід складає не більше 43 млн. євро.

У Сполучених штатах Америки, в рамках Програми сприяння інноваційній діяльності малих підприємств (SBIR), яка має на меті забезпечення доступу інновацій малих підприємств до федеральних державних контрактів на проведення НДДКР також розроблені відповідні критерії. Щоб взяти участь у цій програмі, підприємство повинно не менш ніж на 51% перебувати у власності або управлінні громадян США або негромадян-резидентів, а число працівників не повинно перевищувати 500 чоловік. Додатковою умовою є те, що потенційні компанії повинні забезпечувати принаймні 2/3 науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт в першій фазі та принаймні 1/2 – в другій фазі проекту [17].

В Законі Японії «Про малі та середні підприємства» зі змінами від 1999 р. також зазначені критерії щодо класифікації підприємств (табл. 1).

Термін «бізнес інновації» згідно цього ж документу визначається як суттєве покращення бізнесу через розвиток або виробництво нових продуктів, розвиток або надання нових послуг, введення нових методів виробництва або маркетингу, введення нових методів надання послуг, бізнес менеджменту, або іншої бізнес діяльності.

Таблиця 1

Умовний розподіл підприємств малого та середнього бізнесу в законодавстві Японії [15]

	Малі			Середні
	до 50	до 100	до 100	до 300
Кількість працівників (осіб)	до 50	до 100	до 100	до 300
Річний дохід (млн. дол. США)	0,49		0,97	2,9
Пріоритетні галузі	Роздрібна торгівля	Сектор послуг	Оптова торгівля	Промисловість, будівництво, транспорт (крім оптової та роздрібно торгівлі)

З урахуванням змін, внесених до Господарського кодексу України та Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього

підприємництва в Україні» від 22.03.2012р. № 4618-VI стосовно критеріїв віднесення підприємств до великих, середніх і малих, малими вважаються підприємства, середньооблікова чисельність працюючих яких не перевищує за рік п'ятдесят осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції – десять мільйонів євро. Великими визнаються підприємства, на яких чисельність працюючих перевищує двісті п'ятдесят осіб, а обсяг валового доходу від реалізації перевищує п'ятдесят мільйонів євро. Усі інші підприємства належать до категорії середніх (табл. 2).

Таблиця 2

Класифікація підприємств за розміром згідно Господарського кодексу України [2]

	Мікро-	Малі	Середні	Великі
Кількість працівників (осіб)	до 10	до 50	від 50 до 250	більше 250
Річний дохід (млн. євро)	2	10	від 10 до 50	більше 50

За основу в новій класифікації очевидно були взяті критерії Європейського Союзу, що нарешті дозволяє відносно об'єктивно порівнювати та аналізувати розвиток підприємств сектору малого та середнього бізнесу.

Визначення «інноваційного підприємства» дає тільки стаття 16 Закону України «Про інноваційну діяльність», згідно якого: інноваційним підприємством визнається підприємство (об'єднання підприємств) будь-якої форми власності, якщо більше ніж 70 відсотків обсягу його продукції (у грошовому вимірі) за звітний податковий період є інноваційні продукти і (або) інноваційна продукція. Також зазначається, що «інноваційне підприємство може функціонувати у вигляді інноваційного центру, бізнес-інкубатора, технополісу, технопарку тощо» [3].

Визначення є досить суперечливим та значно обмежує кількість суб'єктів інноваційної діяльності. Адже згідно закону:

– «інноваційний продукт – результат науково-дослідної і (або) дослідно-конструкторської розробки, що відповідає вимогам, встановленим цим Законом;

– інноваційна продукція – нові конкурентоздатні товари чи послуги, що відповідають вимогам, встановленим цим Законом».

Таким чином, так звані маркетингові, організаційні, управлінські, процесні та іншого роду результати інноваційної діяльності не беруться до уваги. Отже було би доцільно розширити визначення суб'єктів інноваційної діяльності та поняття інноваційної продукції. Основою для цього може слугувати Модельний закон про інноваційну діяльність від 16.11.2006 р., який був прийнятий на Міжпарламентській Асамблеї держав-учасниць СНД.

Інноваційний продукт згідно документу визначається як: «результат інноваційної діяльності (нововведення, інновація), який отримав практичну реалізацію у вигляді нового товару, послуги, способу виробництва (технології) або іншого суспільно корисного результату» [6].

Огляд наукових джерел стосовно виділення саме малого інноваційного підприємництва засвідчив, що найчастіше застосовується комбінований підхід до його визначення, тобто використовуються ознаки суб'єктів малого бізнесу (кількість персоналу, обсяги товарообігу, тощо), а також показники інноваційної активності організації.

Пропонується до малих інноваційних підприємств відносити підприємства та організації, що відповідають наступним критеріям (табл. 3): За умови, що підприємство відповідає більшості зазначених критеріїв його можна віднести до категорії малих інноваційних підприємств.

Таблиця 3

Визначення суб'єктів малого інноваційного підприємництва

Критерій	Значення
Кількість працівників (осіб)	не більше 250
Річний дохід (млн. євро)	не більше 50
Пріоритетні галузі	інформаційні, біо- та нанотехнології, охорона здоров'я, виробництво програмного забезпечення, електронна, космічна, хімічна, фармацевтична промисловість, машинобудування
Ступінь інноваційної активності	<ul style="list-style-type: none"> – Частка інноваційної продукції в загальному обсязі виробництва організації (згідно Закону України «Про інноваційну діяльність»). – Основний напрямок діяльності організації здійснення розробки об'єктів інтелектуальної власності і їхня реалізація із часток інноваційної продукції не менш 50%, впровадження у виробництво придбаних об'єктів інтелектуальної власності. – Коефіцієнт комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності. – Індекс прибутковості інноваційної діяльності. – Співвідношення придбаних та реалізованих технологій. – Обсяг витрат організацій на науково-дослідні й дослідно-конструкторські роботи (НДДКР). – Ефективність витрат на НДДКР. – Частка науково-технічного персоналу в структурі персоналу компанії
Результати інноваційної діяльності	новий або значно вдосконалений продукт, послуга, технологія, процес виробництва, тощо, інноваційність якого підтверджена дослідженнями та оформлена в відповідному порядку згідно чинного законодавства

Примітка: розроблено автором на основі даних [5, 9, 10, 13]

Висновки. В умовах, коли відсутнє законодавче та загальнонаукове визначення об'єктів підтримки інноваційної діяльності, виконання розроблених програм державної підтримки малого інноваційного підприємництва дуже ускладнюється, а ефективність такої підтримки досить сумнівна. Також це слід мати на увазі при аналізі стану та тенденцій розвитку цього сектору економіки.

Література:

1. Бондаренко В. Малый и средний бизнес в крупнейших городах мира // Бизнес для всех. – 1999. – № 2. – С. 16.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
3. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV // Відомості Верховної Ради України. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/card/40-15>.
4. Костров А.В. Как привлечь малые предприятия в инновационную сферу? // Инновации. – № 10 (132), 2009 – С. 7-10.
5. Критерии инновационной активности предприятий, входящих в ОАО «Корпорация «Аэрокосмическое оборудование» [Электронный ресурс]: Итоговый семинар проектно-учебной группы «Исследования корпоративных инновационных систем», 2009. – Режим доступа: <http://www.hse.ru>.
6. Модельний закон про інноваційну діяльність від 16.11.2006. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997_g12.
7. Нестеренко Ю.Н. Развитие малого инновационного бизнеса – потенциал формирования экономики знаний // Российское предпринимательство. – 2007. – № 10 Вып. 1 (99). – С. 25-30. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/8468/>
8. Рекомендации по усилению роли малых и средних инновационных предприятий в странах содружества независимых государств. – Режим доступа: http://www.wipo.int/export/sites/www/dcea/ru/pdf/tool_6.pdf.
9. Стельмашук А.М. Розвиток малих інноваційних підприємств – ефективна форма позитивних технологічних змін // Інновація економіка, 2010 (3). – №17. – С. 11-15.
10. Фирсова С.А. Классификация малых предприятий технологического профиля в целях мониторинга их деятельности // Социология науки и технологий. – 2010. – № 2. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/klassifikatsiya-malyh-predpriyatiy-tehnologicheskogo-profilya-v-tselyah-monitoringa-ih-deyatelnosti>.
11. Хопкинсон Л. Поддержка инновации на уровне регионов и муниципалитетов. – Режим доступа: <http://eep.org.ua/files/MANUAL%204%20Feb%202013.pdf>.
12. Шовкалюк В.С. Розвиток та державна підтримка малого інноваційного бізнесу в Україні // Матеріали круглого столу «Малий інноваційний бізнес: стан, проблеми та перспективи розвитку» (м. Київ, 2011 р.) / Держав-

не агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України, Німецьке товариство технічного співробітництва, 2011. – 79 с.

13. Key figures on European business with a special feature on SMEs. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-ET-11-001/EN/KS-ET-11-001-EN.PDF.

14. Lindegaard S. Innovation: The 7 Key Differences Between Big and Small Companies. Режим доступу: <http://www.15inno.com/2012/03/11/7keydifferences/>

15. Small and Medium-sized Enterprise Basic Act (Act No. 154 of 1963: Amended in December 3, 1999). – Режим доступу: http://www.chusho.meti.go.jp/sme_english/outline/08/01_01.html.

16. T. Edwards, R. Delbridge, M. Munday Understanding innovation in small and medium-sized enterprises: a process manifest // Technovation. 2005. – № 25. – P. 1119-1127.

17. The Small Business Innovation Research (SBIR) program. – Режим доступу: <http://www.sbir.gov/applicants>.

18. ukrstat.gov.ua – сайт Державної служби статистики України.

Abstracts

Lyashenko V.I., Tulku Y.I.

Small innovative entrepreneurship as an object of government innovation policy

The article analyses the essence of small innovative entrepreneurship and its peculiarities, also defines basic criteria, which help to identify this business category. The regulatory base of different countries is investigated in the context of searching approaches to definitions of small innovative entrepreneurship and peculiarities of its government support.