

УДК 65.012.32.001.76

К. С. Зайченко

Одеський національний політехнічний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ МАЛИХ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ЇХ ВИДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ

У статті розглянуті особливості малих інноваційних підприємств, дано їх визначення, представлені основні їх види та напрями діяльності

Ключові слова: інноваційна діяльність, венчурне підприємство, ефективність, конкуренція, аутсорсинг.

В статье рассмотрены особенности малых инновационных предприятий, даны их определения, представлены основные их виды и направления деятельности

Ключевые слова: инновационная деятельность, венчурное предприятие, эффективность, конкуренция, аутсорсинг.

The article scrutinizes the features of small innovation enterprises, providing their definitions and outlining their types and business activity areas.

Keywords: innovation-driven activity, venture capital company, efficiency, competition, outsourcing.

Інноваційна діяльність сучасного підприємства – одна з основних умов його успішної діяльності. В умовах жорсткої конкуренції та впливу факторів зовнішнього середовища проблема виживання сьогодні стоїть досить гостро, особливо для малих підприємств. Бюрократизм, брак фінансових можливостей та труднощі у відносинах з фінансовими установами щодо кредитів, шалені податки та інші збори і це ще не всі перешкоди, з якими вони стикаються сьогодні. США, країни Західної Європи, Японія та інші розвинені країни створюють максимально сприятливі умови для вище згаданих представників бізнесу. Україна ще не досить просунулась в цьому напрямі та, мабуть, не дуже розуміє всю значимість малих інноваційних підприємств для економіки держави. Саме в цьому полягає актуальність дослідження. Висвітленням даної теми присвячувались роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, а саме: Ілляшенко С. М., Краснокуцької Н. В., Ільєнкової С. Д., Можяєвої О. А., Бояринової К. О., Шевченко О. М., Кісельової О. І. та ін. Метою статті є аналіз основних організаційних форм малих інноваційних підприємств та дослідження їх основних особливостей. Для досягнення поставленої мети необхідно виконати наступні завдання:

- 1) розкрити поняття «мале інноваційне підприємство»;
- 2) проаналізувати динаміку малих інноваційних підприємств з середніми і великими та порівняти з показниками країн-лідерів в розвитку малого інноваційного бізнесу;
- 3) дослідити основні організаційні форми малих інноваційних підприємств.

Підприємство завжди знаходиться в пошуках нових можливостей, що можуть дати додаткові прибутки, зменшити поточні витрати та й взагалі залишити їх продукцію актуальною на ринку. Одним з факторів для досягнення даних цілей або будь-яких інших є ведення інноваційної діяльності. Інноваційною діяльністю може займатися будь-яке підприємство незалежно від основних його характеристик, в тому числі і розміру. Дане дослідження присвячено інноваційним підприємствам саме малих форм, адже в сучасних умовах ведення бізнесу в нашій країні вони можуть бути найбільш ефективними серед інших на ринку.

Малими інноваційними підприємствами вважаються організації, діяльність яких має інноваційний вектор, спрямована на розроблення та впровадження

нововведень на базі певної науково-технічної ідеї. Завдяки таким перевагам, як раціональна структура діяльності, гнучкість профілю діяльності та високої кваліфікації працівників, ці підприємства вважаються найперспективнішими для втілення інноваційних ідей в реальні проекти [1].

В табл. 1 відображені основні переваги від ведення інноваційної діяльності малих підприємств як суспільні, так і індивідуальні.

Таблиця 1. Переваги малих інноваційних підприємств

Суспільні	Індивідуальні
Прискорення темпів інноваційного розвитку економіки	Прискорення циклу наука-виробництво-ринок
Підтримка та розвиток конкуренції	Швидка адаптація до вимог ринку
Підвищення рівня зайнятості населення	Реалізація науково-творчого потенціалу робітників
Виробництво інноваційної продукції	Взаємозамінність працівників
Поповнення державного бюджету країни	Низький рівень витрат на створення інновацій

Джерело: [2].

Звісно, вище представлені переваги не є остаточними. Досвід країн Західної Європи, Японії, США доводять, що при правильній політиці щодо налагодження інноваційного клімату та наданні сприятливих умов підприємцям, переваг може бути на багато більше як для конкретного бізнесу, так і для країни в цілому. Проаналізуємо стан малого інноваційного підприємництва в загальному обсязі підприємств в країні. В табл. 2 представлені дані щодо інноваційної активності промислових підприємств України залежно від їх розміру.

Таблиця 2. Інноваційна активність промислових підприємств України 2008-2012 рр.

Розмір підприємств	Загальна кількість обстежених підприємств		Підприємства з інноваційною активністю				Неінноваційно активні підприємства					
	2008–2010		2010–2012		2008–2010		2010–2012		2008–2010		2010–2012	
	од.	од.	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%		
Малі	10 534	10 430	1 942	18	1 868	18	8 592	82	8 562	82		
Середні	4 361	4 161	1 114	26	1 105	27	3 247	74	3 056	73		
Великі	1 660	1 738	721	43	875	50	939	57	863	50		

Джерело: сформовано та проаналізовано автором за даними [3].

Проаналізувавши стан інноваційно активних підприємств залежно від їх розмірів в динаміці, можемо зробити висновок, що малі підприємства досить неактивно займаються інноваційною діяльністю, не зважаючи на те, що їх питома вага в загальній кількості обстежених підприємств складає 64 %, всього 18 % від загальної кількості займаються інноваціями. Це обумовлено тим, що країна не створювала належних умов для успішного функціонування саме малим підприємствам. Через бюрократизм, шалену корупцію та лобіювання своїх інтересів великими підприємствами, найбільш сприятливі умови створювались завжди саме для крупних представників бізнесу. В той час як за кордоном рушійною силою економіки є саме представники малого бізнесу.

Малий бізнес в Європі становить основу соціально-економічного розвитку ЄС. В Євросоюзі налічується понад 20 мільйонів підприємств малого та середнього бізнесу (це близько 90% від загальної кількості підприємств), які дають більше половини загального обороту і доданої вартості. Число зайнятого населення в малому бізнесі Європи становить близько 70 % [4].

В Польщі, країні, досвід якої в багатьох аспектах ставиться в нашій державі за приклад ефективного управління, число малих інноваційних підприємств складає понад 30 % [5].

В азіатських країнах основний акцент при реалізації інноваційної політики робиться на малі і середні інноваційні підприємства. Так, у Японії їх число складає 99 % загального числа підприємств, а частка у ВВП становить 52 %. Тайвань за рахунок малого і середнього бізнесу забезпечує 78 % зайнятості і 45 % ВВП своєї країни [6].

Засновниками малих інноваційних підприємств можуть бути вчені, винахідники, інженери та і взагалі люди, що бажають створити інноваційний продукт та отримати за нього матеріальну вигоду. Як правило, створення даної організаційної форми відбувається за власний кошт. Та у випадку нестачі необхідних засобів, засновник звертається до спеціалізованих фінансових установ. В наш час небагато таких установ готові вкладати кошти в нові проекти, особливо фінансувати в малі підприємства. Адже це вклади на довгостроковий період, і прибуток буде не негайним, як це хотілось би кредиторам, а лише через певний час. І це є основною проблемою саме нашої країни. В розвинених країнах малий інноваційний бізнес є одним з ключових напрямків підтримки держави. На це є наступні причини:

- перешкоджає відтоку людського капіталу;
- малі інноваційні підприємства можуть досить успішно розвиватись і перерости в більш крупні підприємства;
- підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на внутрішньому та зовнішніх ринках;
- підвищення інвестиційної привабливості конкретної галузі та країни в цілому та ін.

Тому держава повинна створювати максимально сприятливі умови для стимулювання розвитку малого та середнього інноваційних підприємств, серед яких:

- спеціальні податкові режими;
- залучення суб'єктів малих підприємств до виконання державних замовлень;
- розвиток інфраструктури для ведення інноваційної діяльності;
- забезпечення фінансової підтримки інноваційних підприємств та ін.

При організації управління підприємство все ж таки повинно враховувати свої розміри, але те, що є ефективним для великого підприємства, не завжди є таким для малого та навпаки. При врахуванні всіх недоліків ведення інноваційної діяльності, крупні підприємства все частіше співпрацюють з малими.

Передумовами створення малих інноваційних підприємств є наступні умови:

- ідея інноваційного продукту;
- суспільна потреба в даному нововведенні (попит);
- капітал для фінансування.

Малі інноваційні підприємства можуть бути створені в різних організаційних формах. Найбільш розповсюджені представлені в табл. 3.

Венчурні підприємства – підприємства, в управлінні яких діють професійні менеджери ризикового капіталу, які інвестують в нові перспективні проекти. Вони не лише надають фінансові можливості, а і також підвищують свій рівень шляхом надання рекомендацій з управління. Через недостатнє забезпечення та відстежування репутації, керівники малого бізнесу та підприємці часто стикаються з проблемами в забезпеченні фінансування від банків. Більш глибоке розуміння структури та розробок в галузі венчурного капіталу може підвищити шанси на отримання фінансування від венчурних капіталістів [7].

Венчурні підприємства є доволі ризиковою формою ведення бізнесу, адже інноваційний проект може виявитись збитковим. Вони не займаються виробництвом інноваційної продукції та не мають своїх технічних потужностей. Розроблений проект вони передають іншим суб'єктам підприємницької діяльності, які вже й займаються його втіленням.

Таблиця 3. Типологія малих інноваційних підприємств

Класифікатор	Типи малих інноваційних підприємств
Залежно від стадії життєвого циклу інноваційного продукту	Венчурні
	Експлеренти
	Патієнти
	Віоленти
	Комуганти
Залежно від рівня автономії	Зовнішній венчур
	Інноваційні підрозділи крупних підприємств
	«Спін-офф»
Залежно від рівня аутсорсингу	Фаблес-компанія
	Фаундрі-компанія
	Фаблайт-компанія
	IDM-компанія
	OEM-компанія (Original Equipment Manufacturer)
	CEM-компанія (Contract Electronics Manufacturer)
	EMS-компанія (Electronics Manufacturing Services)
	ODM-компанія (Original Design Manufacturer)

Джерело: сформовано та проаналізовано автором за даними [7; 8; 11–15].

Венчурні підприємства можуть функціонувати в двох формах: як внутрішні та як самостійні підприємства.

Внутрішній венчур у вигляді підрозділу (відділу) підприємства може створюватися на базі великого підприємства тимчасово, а в разі успішної реалізації венчурного проекту він може стати постійним підрозділом, а в деяких випадках, коли створена інновація не вписується в загальну концепцію функціонування підприємства, може виділитися в дочірню компанію або взагалі перетворитися на зовнішній венчур. Основною метою створення внутрішнього венчура є ефективна реалізація інноваційної складової проекту зі створення, освоєння і використання продуктивних інновацій, що забезпечить підприємству оновлення номенклатури продукції або послуг, підвищення її якості та тим самим сприятиме підвищенню конкурентних переваг підприємства [8]. Вони створюються здебільшого в наукоємних галузях економіки. Технічне і фінансове забезпечення бере на себе корпорація, в складі якої і створюється венчур. При цьому діяльність даного підрозділу проходить за мінімальним втручанням керівництва корпорації. Причина створення даних підрозділів може полягати в виробництві непритаманних даному підприємству виробів. Це дає змогу збільшити можливості підприємства на ринку, попередити відтоку кваліфікованого персоналу та збільшити професійний рівень кадрів шляхом залучення спеціалістів ззовні. Після виконання проекту венчурна фірма може припинити своє існування, стати самостійним підприємством або прийнятися за інший проект, можливо, в складі вже іншого підрозділу.

Самостійні венчурні підприємства створюються незалежною особою або групою осіб, що нікому не підпорядковуються. Залежать суто від свого власного фінансування або від залучених фінансових засобів. Самостійним венчурним підприємствам досить складно залучити капітал ззовні, адже не кожен інвестор готовий вкладати кошти на довгостроковий термін. Створюються вони з метою пошуку нового інноваційного продукту та його розробки. Вкладання капіталу в розвиток інноваційних проектів самостійних венчурних підприємств ризикова, але при цьому й досить прибуткова справа.

«Спін-офф» – компанія, що створюється материнською компанією для впровадження «побічних продуктів» інноваційного процесу. Спін-оффи зберігають зв'язок з материнською компанією [9]. Для створення спін-офф підприємства потрібна абсолютно нова технологія. Дана технологія повинна володіти високим потенціалом. Технології, які тільки покращують існуючі продукти або процеси, як правило, не знаходять подальшого масштабного розвитку. Підприємства даного типу досить сильно залежать від державної підтримки, особливо фінансової, організаційної, інформаційної та інших, тому що насамперед створюються на базі університетів або наукових центрів. Спін-офф компанії стали вдалим інструментом залучення недержавного інвестиційного капіталу в сферу інновацій, що забезпечується наявністю в них переваг у порівнянні як зі структурними підрозділами університету, які знаходяться в сильній залежності від політики держави і ВНЗ, так і з самостійними малими інноваційними підприємствами, що характеризуються високим ступенем нестабільності і ризику [10].

Деякі науковці виділяють і інші організаційні форми малих інноваційних підприємств.

Підприємства-експлеренти або піонерські – підприємства, що спеціалізуються на створенні нових або радикальних перетворень старих сегментів ринку. Вони займаються просуванням нововведень на ринок [11]. Підприємства-експлеренти, як і венчурні, також відносять до малих організаційних форм. Їх метою є створення кардинально нових нововведень. Звідси й особливість даної організаційної форми: високий рівень інтелектуального потенціалу, та притаманна всім малим інноваційним формам нестача фінансових ресурсів.

Підприємства-патієнти – підприємства, які працюють на вузький сегмент ринку і задовольняють потреби, сформовані під дією моди, реклами та інших засобів. Вони діють на етапах росту випуску продукції і одночасно на стадії падіння винахідницької активності [12]. Даний тип інноваційного підприємства є прибутковим, адже намагається не конкурувати з великими корпораціями, тому навіть, займаючи свою нішу у вузькому сегменті ринку, створює настільки новий продукт, що конкурувати з ними досить складно. В той же час діяльність в узькому сегменті ринку зароджує і головний недолік – залежність від його кон'юнктури. Основною умовою успішної діяльності підприємств-патієнтів є наявність на підприємстві посади інноваційного менеджера.

Підприємства-віоленти – підприємства, що працюють на етапі зрілості компанії. Як правило, вони мають достатні фінансові можливості та займаються масовим випуском продукції. Їх науково-технічна політика вимагає прийняття рішень про терміни постановки продукції на виробництво (в тому числі, про придбання ліцензій); про зняття продукції з виробництва; про інвестиції і розширенні виробництва; про заміну парку машин і устаткування [11].

Підприємства-комутанти – підприємства, що діють на етапі падіння виробництва. Вони приймають рішення щодо виробництва продукції, а саме чи є сенс

у зміні технологічних особливостей продукції в залежності від потреб споживача. При цьому вони не значно покращують якість продукції, а більш індивідуалізують її. Цим самим можуть гідно конкурувати на ринку.

У зв'язку з тим, що в наш час досить обтяжливо, як фінансово, так і технічно, утримувати власні відокремлені науково-дослідні лабораторії, підприємства все частіше кооперуються з іншими підприємствами для спільних розробок, сьогодні особливу популярність та актуальність набуває «модель відкритих інновацій». В основі даної моделі лежить аутсорсинг – виконання сторонньою організацією поставлених задач або виконання процесів, що не є притаманним для підприємства, але без яких його функціонування стає неможливим або неефективним. Базуючись на «моделі відкритих інновацій», Можаяєва виділяє наступні організаційні форми малих інноваційних підприємств:

- 1) фаблес-компанія – підприємство, що не має виробничих потужностей, займається проектуванням, розробкою та маркетингом. Це дозволяє даним підприємствам зосередитись на залученні нових, інноваційних продуктів на ринок, та дозволяє уникнути високих капітальних вкладень, пов'язаних з виробничими потужностями та ресурсами, необхідних для цих об'єктів [15];
- 2) фаундрі-компанія – підприємство, яке надає послуги з виробництва основних компонентів для інших фірм. Будучи контрактним виробником, виробляє 100% компонентів на замовлення для інших компаній. Не займається створенням власних інноваційних продуктів;
- 3) фаблайт- та IDM-компанії – підприємства, що проектують, виробляють та продають інноваційний продукт;
- 4) OEM-компанія – це підприємство, що є виробником первинного обладнання, яке згодом буде включено замовником в готовий продукт під його торговою маркою;
- 5) SEM- компанія – підприємство, що пропонує окремі виробничі послуги;
- 6) EMS-компанія – підприємство, що розробляє, тестує, виробляє, поширює і надає послуги з ремонту електронних компонентів і вузлів для виробників оригінального устаткування (OEM);
- 7) ODM-компанія – підприємство, яке виробляє продукт та здійснює зборку, підготовку виробництва, закуповує комплектуючі, сировину, а також здійснює контроль якості тощо.

Проаналізувавши поточний стан інноваційної діяльності серед промислових підприємств всіх розмірів, можна зробити висновок, що Україна, як держава, не готова повернути свій курс розвитку на створення сприятливих умов для малих інноваційних підприємств. Так склалося, і вже доволі давно, що найкращі умови для бізнесу в нашій державі мають великі підприємства, а малий і середній бізнес мусить виживати в сучасних умовах. Тоді як досвід багатьох розвинених країн давно показує, хто насправді є рушійною силою економіки. Тому основою успішного ведення бізнесу, не залежно від розмірів, можливостей чи інших аспектів, є держава, яка скорегує свою політику в даному напрямі та створить найсприятливіші умови для цього. Розглянувши основні форми малих інноваційних підприємств, можемо зробити висновок, що способи ведення інноваційної діяльності є досить різноманітні: це можуть бути як самостійні підприємства, так і відділи, що створюються на базі вже існуючих підприємств, залежно від того, на якому етапі виробництва продукції необхідний аутсорсинг, що дає змогу керівництву будь-якого підприємства концентруватися на більш важливих задачах, а ті, що

вони не можуть виконати через незабезпеченість тими чи іншими ресурсами, передати стороннім підприємствам – фахівцям у своїй справі.

Бібліографічні посилання

1. **Бояринова К. О.** Венчурне фінансування малих інноваційних підприємств [Електронний ресурс] / К. О. Бояринова, І. В. Степанюк // Ефективна економіка. – 2012. – № 11. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1549>
2. **Шевченко О. М.** Малі інноваційні підприємства: сутність, сучасні тенденції та перспективи розвитку в Україні / О. М. Шевченко, А. В. Шикіло // Економічний простір. – 2014. – № 81. – С. 257–269.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. / Державна служба статистики України. – К. : Інформ.-вид. центр Держстату України, 2014. – 314 с.
4. Малий бізнес: зарубіжний досвід [Електронний ресурс] / Технопарк «Ремзавод». – 2013. – Режим доступу : <http://www.renzavod.biz/e9.html>
5. **Марчук Ю.** Особливості розвитку інноваційного підприємництва в Україні: досвід Польщі [Електронний ресурс] / Ю. Марчук // Науковий часопис Інституту Польщі Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2013. – Режим доступу : <https://ukrpolnauka.wordpress.com/2014/01/04/особливості-розвитку-інноваційного>
6. **Брік І. Є.** Передумови та перспективи діяльності малих інноваційних компаній в економіці України / І. Є. Брік // Європейські перспективи. – 2013. – № 11. – С. 215–220.
7. Alfred Sarkissian The Structure & Governance of Venture Capital Organizations [Електронний ресурс] / Demand Media. – Режим доступу : <http://smallbusiness.chron.com/structure-governance-venture-capital-organizations-64015.html>
8. **Велика К. В.** Організаційні форми венчурного бізнесу: особливості та переваги [Електронний ресурс] / К. В. Велика // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 2 (45). – С. 45–51. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vsed_2012_2_10.pdf
9. **Панков А. В.** Особливості ведення інноваційної діяльності в умовах впровадження парадигми відкритих інновацій [Електронний ресурс] / А. В. Панков // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 9 (147). – С. 113–118. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2013_9_18.pdf
10. **Кісельова О. І.** Посилення ролі малих підприємств в процесі становлення системи дослідницьких університетів [Електронний ресурс] / О. І. Кісельова // Донбас-2020: перспективи розвитку очима молодих вчених : Мат-ли V наук.-практ. конф. – 2010. – С. 729–733. – Режим доступу : http://ea.dgtu.donetsk.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/3872/1/s8_07_kiselyova.pdf
11. **Ильенкова С. Д.** Инновационный менеджмент : учебно-методический комплекс / С. Д. Ильенкова, В. И. Кузнецов, С. Ю. Ягудин. – М. : МЭСИ, 2009. – 192 с.
12. Инновационный менеджмент : учеб. пособ. / сост. Н. М. Цыцарова. – Ульяновск : УлГТУ, 2009. – 195 с.
13. **Можаева Е. А.** Современные формы малого инновационного предпринимательства в разрезе фрагментации научно-производственной цепи [Електронний ресурс] / Е. А. Можаева // Електронне наукове видавництво «Ученые заметки ТОГУ». – 2014. – Т. 5, № 4. – С. 179–184. – Режим доступу : http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles-2014/TGU_5_176.pdf
14. **Ілляшенко С. М.** Інноваційний менеджмент : підручник / С. М. Ілляшенко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2010. – 334 с.
15. Fabless Company [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.investinganswers.com/financial-dictionary/businesses-corporations/fabless-company-4791>

Надійшла до редакції 13.03.15