УДК.330.341.1.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА СТИМУЛЮВАННЯ ЇХ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

І.А. Прилуцька,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Визначено сутність поняття Інноваційного підприємництва, охарактеризовано його організаційні форми та систематизовано рекомендації щодо стимулювання їх розвитку.

Ключові слова: *інноваційне підприємництво, інновації, державне регулювання, венчурне підприємництво, корпоративні інноваційні підприємства.*

Постановка проблеми. Ефективний розвиток національної економіки залежить у тому числі від інноваційного характеру підприємництва, що забезпечується активізацією інноваційних процесів, а також розвитком науки, техніки та технологій. Важливу роль в економічному піднесенні держави відіграє інноваційна спрямованість підприємницької діяльності, яка забезпечує конкурентні переваги суб'єктам господарювання, покращує їх міжнародні позиції, а отже сприяє економічному зростанню держави. Тенденції глобалізації економічних процесів, а також прогресивні досягнення науки, техніки та технологій викликали в Україні необхідність використання у стратегічних документах державного значення такого поняття, як інноваційне підприємництво.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. У науковій літературі, перш за все, потрібно відзначити внесок у розробку проблем інноваційного розвитку та ролі в ньому підприємництва Й. Шумпетера [1]. Значна увага теоретичним і методологічним засадам державного регулювання інноваційної діяльності приділяється у роботах зарубіжних та вітчизняних вчених.

Проте, незважаючи на велику кількість наукових праць і публікацій щодо різних аспектів інноваційного процесу, багато питань саме з інноваційного підприємництва залишаються неопрацьованими, немає систематизованих рекомендацій щодо стимулювання інноваційного підприємництва за його організаційними формами.

Мета статті – визначення сутності організаційних форм інноваційного підприємництва та розроблення рекомендацій щодо стимулювання їх розвитку в Україні.

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, покликані організаційні форми інноваційного підприємництва:

- малі інноваційні фірми;
- венчурні фірми;
- корпоративні інноваційні підприємства [2].

Перш ніж охарактеризувати кожну форму інноваційного підприємництва, важливо дати визначення самому поняттю. Еволюцію наукових поглядів на трактування поняття «інноваційне підприємництво» докладно розроблено автором у статті [3]. Інноваційне підприємництво – це спеціалізована форма підприємницької діяльності, мотивована бажанням привласнення інноваційної квазіренти, що полягає у цілеспрямованому пошуку неусвідомлених потреб та створенні, виробництві і реалізації нової, у т.ч. наукоємної, продукції інвестиційного та кінцевого споживання, або

задоволенні існуючих потреб шляхом створення кращих за своїми властивостями продуктів чи поліпшення процесів. На відміну від провадження суб'єктом господарювання інноваційної діяльності, якому притаманний випадковий, несистемний характер, інноваційне підприємництво вирізняє тривалість існування, регулярність, системність організації інноваційних процесів, складовою яких є ДіР, комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності через механізм ліцензійних угод та подальша капіталізація інтелектуальної власності. Інноваційне підприємництво пов'язане з бажанням підприємця брати на себе ризики щодо створення нового продукту, процесу чи поліпшення існуючих, а також щодо економічної, соціальної і моральної відповідальності за їх кінцевий результат [4].

Розвиток інноваційного підприємництва як самостійного напряму спостерігається з 1940 р. у США, а різноманітність його форм з'явилась у 1960–1980 рр. [5]. Причина розвитку інноваційного підприємництва – потреба у структурній перебудові економіки США через кризу, що виникла у середині 1970-х років. 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 інноваційні фірми є інструментом активізації НТП у країні. Як свідчать дані статистики, 95% радикальних технологічних новацій після Другої світової війни створені саме у цьому секторі [6]. У США і Західній Європі малий бізнес створює до 50% нововведень, є ліцензіатом майже 50% нововведень світового ринку [7]. 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 високо ризикованими. У багатьох випадках малі інноваційні підприємства спроможні конкурувати з великими, діючи у вузькоспеціалізованому напрямі, навіть за обмеженості фінансових засобів.

Таблиця 1. **Кількість малих інноваційних фірм з кількістю співробітників у країнах G7**

Країна	Кількість малих інноваційних фірм у країні, од.	Кількість співробітників, тис. чол.
США	4000 – 4500	190 – 200
Японія	4700 – 5000	250 – 300
ФРН	3700 – 3900	150
Франція	2500 – 2900	100 – 150
Великобританія	1900 – 2200	120 – 170
Італія	1500 – 1700	90 – 110
Канада	1700 – 1900	200 – 250

Цьому сприяє об'єктивний процес поглиблення спеціалізації при здійсненні наукових розробок. 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. Наприклад, у США поблизу Стенфордського університету зосереджено понад три тисячі дрібних електронних фірм, загальна кількість співробітників яких сягає 190–200 тис. Майже 1/8 новостворених фірм орієнтується на розробку і освоєння нової продукції і технологій, покриваючи 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 третину фінансуються державою [8].

Про ефективність невеликих фірм в інноваційному процесі свідчать такі дані: за оцінками національного наукового фонду США, на кожний вкладений у ДіР долар фірми з чисельністю до 100 осіб здійснили у чотири 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 два роки, щоб вийти зі своїм нововведенням на ринок, тоді як великим – три роки [9].

Малі інноваційні підприємства здебільшого створюються спільними зусиллями кількох ініціативних підприємливих дослідників і розробників з метою налагодження виробництва і реалізації конкурентоздатної і прибуткової наукоємної продукції або шляхом відокремлення від великих науково-виробничих об'єднань та науково-дослідних інститутів, яким 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, а й виробництвом в обмеженому обсязі наукоємної продукції. Часто малі інноваційні фірми беруть на себе роль надання посередницьких послуг з просування інновацій на ринок.

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 інноваційно орієнтованого 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 [2]. Своєрідною формою малого та середнього інноваційного підприємництва є венчурний бізнес, якому притаманні спрямованість на уречевлення нових наукових і технічних знань в інноваційній продукції і нетривалість функціонування організації, що зазвичай створюється для реалізації інноваційного високотехнологічного проекту [4]. У ринковій економіці венчурний бізнес представлений в основному приватними інвестиційними компаніями, діяльність яких підтримується державними і суспільними фондами. Одержуючи від різних фінансових інститутів кошти на створення ризикових підприємств, він займається апробацією, доробкою та доведенням до промислової реалізації ризикових інновацій, сприяючи, з одного боку, виробничому впровадженню новітніх досягнень НТП, а з іншого – мінімізуючи фінансові ризики окремих інвесторів. 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 20 країнах Західної Європи нині нараховується 500 венчурних фондів. Саме венчурний бізнес дозволив розвиненим країнам впродовж останньої чверті минулого століття якісно змінити структуру виробничих сил і помітно впливати на виробничі відносини. 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].

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:

– 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 [9].

Венчурний бізнес представлений трьома видами фірм:

– самостійними невеликими венчурними фірмами, що спеціалізуються на дослідженнях, розробках та виробництві нової продукції;

– спільними підприємствами, що об'єднують малі наукоємні фірми та великі компанії (у 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).

Для створення венчурної фірми необхідна наявність таких умов:

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

Іншим видом венчурних підприємств, який 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. Рішення про створення внутрішнього венчуру приймається керівництвом компанії і його діяльність контролюється безпосередньо одним з її керівників. Внутрішнім венчурам корпорація, як правило, надає юридичну і бюджетну самостійність, право формувати персонал. Венчурні фірми працюють на етапах, коли винахідницька активність продовжує зростати чи, принаймні, ще зберігається на високому рівні, а от активність наукових досліджень вже починає знижуватися. Вони не завжди прибуткові, оскільки власне організацією виробництва продукції не займаються, а передають свої розробки іншим фірмам — експлерентам, патієнтам, віолентам та комутантам.

Експлеренти — це фірми, що спеціалізуються на створенні нових сегментів ринку чи радикальних перетвореннях старих ринкових сегментів. Фірми-експлеренти вступають у партнерські відносини з фірмами-віолентами, фірмами-патієнтами і фірмами-комутантами. Кого саме вибере своїм партнером фірма-експлерент, залежить від специфіки товару, що випускається, і від того, на який сегмент ринку він зорієнтований. При орієнтації на вузький сегмент ринку, на задоволення в основному нових споживчих потреб, сформованих під впливом моди та реклами, створюються фірми-патієнти. Вони функціонують на етапах зростання випуску продукції й одночасно на стадії зниження винахідницької активності. У сфері великого стандартного бізнесу діють фірми-віоленти. Це фірми з «силовою» стратегією, чималим капіталом та значними можливостями освоєння сучасних технологій. Фірма-віолент виникає тоді, коли обсяг попиту на продукцію, а отже і її випуск, є максимальним. У сфері середнього і малого бізнесу, який орієнтований в основному на задоволення місцевих потреб населення, функціонують фірми-комутанти. Вони розпочинають свою діяльність тоді, коли попит на продукцію, а отже і потреби в її випуску, починають знижуватися.

Великі інноваційні підприємства представлені такими об'єднаннями підприємницьких організацій, як консорціуми, концерни, холдинг-компанії, фінансово-промислові групи, іншими асоціаціями та спілками юридичних осіб. Консорціум в інноваційній сфері — це компанія, яка сформована на основі укладання тимчасової угоди між банками, підприємствами, науковими центрами для вирішення таких важливих господарських завдань, як пошук і реалізація великих інноваційних проектів, пов'язаних з розвитком техніки та втіленням нових технологій. Створення консорціуму дає можливість сконцентрувати фінансові ресурси фірм-учасників і проводити дослідження, які через високий ризик та дорожнечу були не під силу кожній з цих фірм окремо.

Таблиця 2. **Частка 100 та 500 найбільших корпорацій світу у загальносвітових витратах на ДіР у 2010 р.**

Країна	Найбільші 100 корпорацій світу			Найбільші 500 корпорацій світу		
	Кількість фірм, шт	Загальносвітова часткаGERD, %	Середній щорічний темп GERD у 1996-2000 рр., %	Кількість фірм, шт.	Загальносвітова частка GERD, %	Середній щорічний темп GERD у 1996-2000 рр., %
США	43	44	10,3	208	43,8	11,4
ЄС-15	31	29,2	15,6	132	28,0	16,3
Японія	21	21,6	4,9	127	23,1	7,0
Інші країни	5	5,2	5,3	33	5,1	9,0
Разом	**100**	**100**	**10,1**	**500**	**100,0**	**11,4**

Складнішою формою інноваційного підприємництва є концерн. Він об'єднує підприємства промисловості, транспорту, торгівлі і банківської сфери для спільного здійснення наукомістких інноваційних проектів, що дозволяє його учасникам дещо вирівнювати певні галузеві сезонні коливання і ризики та переводити капітал з менш перспективних галузей економіки у перспективніші.

Глобалізація інвестиційно-інноваційних процесів сприяє розвитку транснаціональних компаній, які вважаються рушійною силою цього процесу. ТНК все частіше виступають на світовому інвестиційному ринку як прямий інвестор. Сьогодні вони контролюють орієнтовно 80% світового технологічного потенціалу в приватному секторі, приблизно стільки ж — у торгівлі. ТНК справляють значний вплив на НТП, багато в чому визначають його магістральний напрям і, відповідно, структурні зрушення світової економіки. Завдяки величезним фінансовим можливостям ТНК втручаються у найрізноманітніші сфери світового господарства. Вони часто виступають активними користувачами нововведень, створених малими і середніми фірмами. Отже, ТНК слугують потужним каналом прямих іноземних інвестицій в економіку третіх країн. За висновками як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників світова економіка, що глобалізується, стає дедалі нестабільнішою, схильною як до циклічних криз, так і потрясінь нециклічного характеру. Проте було б помилкою вважати, що нестабільність світу вигідна тільки ТНК. Від неї виграють і наймогутніші країни, які прагнуть правити світом. Отже, на наших очах світове господарство стрімко прямує до формування глобального економічного простору, в межах якого створюється новий тип економіки.

Тому дуже важливим є процес наближення вітчизняної економіки до рівня розвитку провідних світових держав, що у свою чергу потребує структурних змін економіки, зокрема формування такої організаційної структури, яка б об'єднувала всі стадії інноваційного процесу, організовувала, скеровувала, координувала та контролювала їхню діяльність.

З огляду на це, автором були розроблені наступні пропозиції щодо стимулювання розвитку організаційних форм інноваційного підприємництва (табл. 3).

Таблиця 3. **Стимулювання розвитку організаційних форм інноваційного підприємництва**

Малі інноваційні підприємства	Венчурні підприємства	Корпоративні інноваційні підприємства
Державні дотації на підвищення кваліфікації науково-дослідного персоналу (протягом трьох років) Пряма фінансова допомога на ДіР (в межах 20% від проекту) Звільнення від сплати ПДВ Прискорена амортизація основних засобів Застосування дослідницького податкового кредиту Застосування інвестиційного податкового кредиту щодо сплати податку на прибуток Податкове списання на ДіР	Пряме бюджетне фінансування цільових програм Надання цільових грантів Державне замовлення на інноваційну продукцію Пільгове оподаткування (до 20% приросту витрат) Надання ризикового капіталу Здешевлення банківських кредитів та вартості страхових ризиків для реалізації окремих стратегічно важливих інноваційних проектів Пільгове кредитування інноваційних проектів	Сприяння держави для залучення іноземних інвестицій у сферу ДіР Розміщення на території країни дослідницьких лабораторій та філій іноземних ТНК Сприяння співпраці вітчизняних та іноземних ТНК Сприяння реалізації великих інноваційних проектів шляхом надання фінансових гарантій Надання інвестиційного податкового кредиту

Висновки. Як свідчить світовий досвід, забезпечення розвитку інноваційного підприємництва відіграє важливу роль в економічному зростанні країни. З огляду на це автором було охарактеризовано організаційні форми інноваційного підприємництва та систематизовано рекомендації щодо стимулювання їх розвитку. Дотримання зазначених умов значно сприятиме покращенню конкурентних позицій вітчизняного інноваційного підприємництва та визнанню України як перспективної країни на міжнародній арені.

У подальшому дана проблематика вимагає більш поглиблених розробок, ґрунтовних і комплексних досліджень.

Література

1. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
2. *Зянько В. В.* Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку. Монографія. – Вінниця: УНІВЕРСУМ Вінниця, 2008. – 397 с.
3. *Прилуцька І.* Еволюція наукових поглядів у трактуванні поняття «інноваційне підприємництво» // Інвестиційні та інноваційні складові розвитку внутрішнього ринку України в умовах глобалізації: Матеріали міжнар. практ. конференції молодих вчених, аспірантів та студентів. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2009. – 302 с.
4. Міждисциплінарний словник з менеджменту / За ред. Д.М. Черваньова, О.І.Жилінської. – К.: Нічлава, 2011. – 624 с.
5. *Геєць В.М., Семиноженко В.П.* Інноваційні перспективи України. – Х.: Константа, 2006. – 272 с.
6. *Токсанова А. Н.* Малый бизнес в Казахстане – использование опыта США // США и Канада: экономика, политика, культура. – 1999. – № 3–4. – С. 147–158.
7. *Фридлянов В. и др.* Инновации как фактор экономического роста // Общество и экономика. – 1999. – № 7–8. – С. 104–128.
8. *Муминов Р., Абдираимов М., Маленова С.* Малый инновационный бизнес: факторы устойчивого развития // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 4. – С. 85–89.

9. Ровенский Ю. А. Стратегия развития предпринимательства. – М.: Электроника, 1996. – С. 105.
Венчурный капитал не хочет рисковать // Часопис підприємців Білоцерківщини. – 2003. – № 21. – С. 8.
10. Чеберкус Д.В. Державне регулювання розвитку інноваційного підприємництва в Україні: дис. канд. екон. наук: 332.242. – К., 2008. – 151 с.

И.А. Прилуцкая **ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И СТИМУЛИРОВАНИЯ ИХ РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ**

Определена сущность понятия инновационного предпринимательства, охарактеризованы его организационные формы и систематизированы рекомендации по стимулированию их развития.

УДК 330:591.336

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

В.В. Єрмолаєва,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Постановка проблеми. Становлення та розвиток фармацевтичної галузі на сучасному етапі державотворення зумовлюється запровадженням інноваційної моделі розвитку галузі, стратегічна роль якої належить її інноваційному потенціалу. Як свідчить практика, це питання є досить актуальним, проте недостатньо дослідженим, що підтверджується відсутністю стратегічних аспектів підвищення ефективності його використання й методологічного забезпечення при його розгляді.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стратегічні аспекти інноваційного розвитку та підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу фармацевтичної галузі є предметом багатьох наукових досліджень вітчизняних і зарубіжних науковців. Для обґрунтування сучасних напрямів інноваційного розвитку фармацевтичної галузі велике теоретичне та практичне значення мають праці таких науковців, як Й. Шумпетер, О. Мех, Б. Малицький, Г. Добров. Дослідженню суті та структури інноваційного потенціалу, визначенню факторів, що на нього впливають, розробці методичних підходів до його оцінки присвячено праці О. Посилкіної, І. Новікової, А. Ніколаєва, Г. Смірнової, М. Тітова, Є. Мазура, Я. Смірнова, Д. Кокуріна, С. Ілляшенка, О. Митякова, А. Трифілової, О. Косолапова, О. Гиренко-Коцуби, Л. Мартюшева, В. Калишенка.

Розроблено методичний інструментарій оцінювання рівня інноваційного потенціалу на прикладі підприємств фармацевтичної галузі України.
Ключові слова: *Інноваційний розвиток, інноваційний потенціал, фармацевтична галузь.*