

УДК 334.012.64:001.895

В.П. Соловьев

Заместитель директора Центра исследований научно-технического потенциала и истории науки им. Г.М. Доброва НАН Украины, доктор экономических наук, профессор, г. Киев

РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ВО ВНЕДРЕНИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ИННОВАЦИЙ

Автор рассматривает предпосылки и возможности участия малого и среднего бизнеса в инновационной деятельности. Подчеркивается важная роль малого и среднего бизнеса в процессе внедрения результатов инноваций. На примере США проанализирован опыт предоставления государственной поддержки предприятиям, работающим в инновационной сфере и занимающимся научными исследованиями.

Ключевые слова: малый инновационный бизнес, инновации, финансирование инновационной деятельности, государственная поддержка инноваций, внедрение результатов инноваций

Общая численность персонала малых и средних предприятий (МСП) существенно превышает количество занятых в крупных компаниях и фирмах и в большинстве стран составляет от двух третей до 90 % работоспособного населения и даже более. В связи с этим важно оценить, насколько столь большая армия работников МСП поддерживает идеи инновационного развития и насколько данные предприятия способны повлиять на появление результатов инноваций на рынках товаров и услуг.

Ни у кого не вызывает сомнения, что энергия и изобретательность предприимчивых людей активно способствуют прогрессу во всех областях человеческой жизнедеятельности. Поэтому абсолютное большинство развитых государств всемерно поощряют таких лиц, стимулируя создание ими разнообразных по специализации и направлениям малых предприятий, которые, несомненно, влияют на насыщение рынка товарами необходимого качества и создание новых дополнительных рабочих мест, то есть решают многие актуальные экономические, социальные и другие проблемы.

В то же время стремление к новому и без стимулирования извне изначально присуще каждому человеку. “Все люди от природы стремятся к

знанию”, — такой фразой Аристотель начинает “Метафизику”[1] и там же, в первом абзаце, отмечает, что при этом человек ценит знания ради них самих, независимо от того, есть от них польза или нет. Следовательно, по мнению Аристотеля, человек не стремится материализовать знания. Но, в то же время, мы убеждаемся на практике, что именно знания являются главным источником материального богатства человечества. Возникает вопрос: каким же образом естественное стремление к знанию дополняется желанием извлечь из этого знания прибыль?

Этому, вероятно, способствует совместная деятельность, поскольку обмен индивидуальными знаниями неизбежно приводит к противоречиям и к желанию доказать свою правоту наглядно, на практике. Главным критерием оценки практики является ее польза. В экономике первый этап объединения индивидуальных усилий — это малое предпринимательство, а если в основе данных усилий лежат знания, то это уже инновационное предпринимательство. Попробуем разобраться, насколько эффективно первичное объединение усилий, основанных на знаниях, в контексте инновационного развития экономики.

Во всех развитых странах государство оказывает значительную поддержку малому предпринимательству, поскольку деятельность малых компаний оказывается важным фактором повышения гибкости экономики в целом. По уровню развития малого бизнеса специалисты судят о способности страны приспосабливаться к меняющейся экономической обстановке. Однако, если оценивать непосредственное влияние малых и средних предприятий на экономику, необходимо учитывать специфику малых форм предпринимательства в различных отраслях.

В последние двадцать лет доля занятых в традиционных отраслях промышленности развитых стран, особенно на крупных предприятиях, неуклонно снижается. При этом, например, в США производительность труда в промышленности примерно на 75 % выше, чем в остальной экономике [2]. И наиболее интенсивное увеличение производительности труда в результате инновационной деятельности наблюдается именно в промышленности. В то же время основная масса новых рабочих мест приходится на социальные и персональные услуги — самую малопродуктивную сферу. Отсюда и рост социального неравенства.

Считается, что именно инновационная деятельность позитивно влияет на результаты промышленного производства, но при этом, как правило, принимают во внимание только показатели выхода продукции или производительности. Однако инновации одновременно усугубляют проблему создания рабочих мест. Показательным примером является Латинская Америка, где после либерализации и открытия рынков для международной торговли производительность труда стремительно растет, но ценой сокращения занятости. Уволенные работники в конце концов оказываются в менее производительных секторах, в том числе и в нелегальной экономике, что снижает производительность труда в целом по стране, несмотря на высокие показатели в промышленности.

Украинское законодательство напрямую связывает понятие инновационного предприятия с понятием инновационной продукции. А выпускаемую продукцию предприятие реализует на отраслевом рынке. Но если, исходя из определения инновации, считать инновационную про-

дукцію результатом інновації як процесу, то, по суті, цей результат сразу після появи на ринку починає застарівати, як і будь-яка інша продукція. Прибуль від реалізації інноваційної продукції на ринку може деякий час зростати, що, втім, не є обов'язковим ознакою її більшої інноваційності порівняно з будь-якою іншою, аналогічною по функціональним і споживачьким якостям, продукцією. В обиході ж вважається, що якщо продукції присвоєно ярлик інноваційної, а прибуль від її реалізації збільшується або хоча б залишається на незмінному рівні, то ми продовжуємо мати справу з інноваційною продукцією. При цьому справжні причини стабільної успішності гравців ринку нікого особливо не цікавлять.

Однак в тих країнах, де практично повністю виснажені можливості використання в процесі економічної діяльності основних факторів виробництва — землі, праці і капіталу, усвідомили, що для виживання необхідно активно використовувати четвертий фактор — підприємство, яке в цивілізованих країнах розуміється як діяльність, спрямована на оптимізацію спільного використання перших трьох факторів. А для такої оптимізації потрібно проводити наукові дослідження, щоб поступово оновлювати виробничу продукцію з метою утриматися на ринку товарів і послуг.

Витрати на підтримуючі інновації насправді виявляються досить значущими: у великих компаній, за деякими оцінками, вони становлять від 3 до 16 % прибутку. Для тисяч найбільших компаній ці витрати в минулому десятилітті досягли в сумі майже 400 млрд дол. США в рік [3]. Вважаючи увагу високий рівень витрат на дослідження, великі технологічні компанії вважаються інноваційними за визначенням.

Але при цьому, здавалося б, зрівнюється роль в інноваційному розвитку малих і середніх підприємств. Щоб зрозуміти в даній ситуації, можна згадати одну з класифікацій компаній за принципами стратегії їх діяльності: одні компанії «іграють, щоб не програти», а інші — «щоб виграти». Більшість великих компаній належить до першого типу, а серед малих і середніх підприємств достатньо багато належить до другого. В цілому для МСП характерна значно нижча продуктивність праці, і тому вони не особливо претендують на статус інноваційних, але виконують роль соціального демпфера — не в останню чергу тому, що з однаковою легкістю як виникають, так і розпадаються. Однак вироблювані в системі МСП в цілому новинки надзвичайно різноманітні, тому висока ймовірність того, що якась-то з великої кількості компаній зможе потрапити в саме «яблучко» споживачьких інтересів, не виробивши при цьому значущих витрат і використовувати не зовсім нові результати наукових досліджень.

Отримується, що, за визначенням, інноваційними є великі високотехнологічні підприємства. Але ця інноваційність, заснована на великих грошах, зовсім лише підтримує існуючий ринок. Малих і середніх підприємств є інноваційними тільки як система, оскільки саме в їх середі виникають проривні (і вони ж

“подрывные”) инновации, изменяющие облик потребительского рынка. При этом для удачливых МСП такие инновации не требуют каких-то особых затрат.

Малые и средние предприятия должны сосредоточиться на использовании тех технологий, которые позволяют изготавливать продукцию с коротким сроком окупаемости. Поэтому, например, до настоящего времени производство солнечных батарей несмотря на перспективность гелиоэнергетики было малопривлекательной сферой для МСП, поскольку их окупаемость составляла 10—15 лет. Однако теперь проблема длительной окупаемости солнечных батарей постепенно решается. Специалисты утверждают, что, к примеру, в климатических условиях Германии батареи из поликристаллов кремния окупаются за четыре с половиной года, батареи, сделанные по технологии CIGS (селениты меди, индия и галлия), — за два года, а по технологии CdTe (теллурид кадмия) — за год. Это делает фотовольтаику чрезвычайно перспективным направлением для повышения занятости населения, и именно в сфере малого и среднего предпринимательства. В той же Германии в данной сфере уже создано больше рабочих мест, чем во всей немецкой химической промышленности.

Следует подчеркнуть, что МСП имеют шанс стать инновационными только тогда, когда работают с крупными технологическими компаниями либо являются проводниками результатов научно-исследовательских работ на рынок. В последнее время в Украине и России повысился интерес именно ко второй функции МСП. В нашей стране этот вид деятельности актуализируется через Закон Украины “О научных парках” (№ 1563-IV от 25 июля 2009 г.). В России поступили более кардинально, приняв федеральный закон “О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности” (№ 217-ФЗ от 2 августа 2009 г.). Однако ощутимых успехов в плане активизации деятельности МСП в инновационной сфере не наблюдается.

Разумеется, от изменения законодательства нельзя ожидать немедленной отдачи. Например, в США еще в конце 1970-х годов государство ежегодно вкладывало по 8 млрд долл. в научные исследования и почти не получало отдачи. В 1980 г. американское правительство финансировало 60 % академических исследований и владело к тому времени 28 тыс. патентов, из которых только 4 % были востребованы бизнесом. Ситуация кардинально изменилась после принятия в 1980 г. закона Бэя — Доула, обязывавшего бесплатно передавать принадлежащие государству патенты организациям, готовым вовлечь их в коммерческий оборот. Сейчас благодаря коммерческому использованию интеллектуальной государственной собственности в бюджет США ежегодно поступает 40—50 млрд долл. [4]. При этом крупные американские университеты для коммерциализации разработок ежегодно создают тысячи малых предприятий, что во многом способствовало переходу самых успешных университетов США на почти полное самообеспечение (их государственное финансирование составляет всего 15—20 %).

Наиболее яркий пример — Массачусетский технологический университет (MIT).

В то же время пассивное ожидание нового качества инновационной деятельности как следствия принятых законодательных актов вряд ли эффективно. Необходимы энергичные действия правительства по закреплению полученных успехов и продвижению к новым целям. Здесь также можно привести в пример США, где принятый в 2007 г. закон с символическим названием “Создание возможностей для целенаправленного развития технологий, образования и науки” (*America COMPETES Act*), фактически определяющий финансирование инновационной сферы, обновляется почти ежегодно. Последнее обновление этого закона, согласно которому на развитие, в основном, естественных и технических наук, а также на соответствующие образовательные программы было выделено 45,6 млрд долл., Барак Обама подписал 4 января 2011 г. Следовательно, несмотря на безусловные успехи, Америка хочет достичь еще большего. И малые предприятия в этой стране чувствуют себя важными и необходимыми.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Аристотель*. Сочинения: в 4 т. / Аристотель. — Т. 1. — М.: Мысль, 1976. — С. 65.
2. *Родрик Д.* Промышленность — основа жизнеспособной демократии [Электронный ресурс] / Дэни Родрик // Ведомости. — 2011. — 18 авг. — Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/opinion/news/1343272/proizvodstvennyj_imperativ.
3. *Finfacts Ireland*. Business & Finance Portal [Electronic resource]. — Режим доступа: http://www.finfacts.ie/irishfinancenews/article_1021037.shtml.
4. *Ментальные проблемы* [Электронный ресурс] // Ведомости. — 2011. — 31 янв. — Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/254091/mentalnye_problemy.

Надійшла до редакції 09.09.2011

Соловйов В.П. *Роль малого й середнього підприємництва у впровадженні результатів інновацій*

Автор розглядає передумови та можливості участі малого й середнього бізнесу в інноваційній діяльності. Підкреслено важливу роль малого й середнього бізнесу в процесі впровадження результатів інновацій. На прикладі США проаналізовано досвід надання державної підтримки підприємствам, що працюють в інноваційній сфері та здійснюють наукові дослідження.

Ключові слова: малий інноваційний бізнес, інновації, фінансування інноваційної діяльності, державна підтримка інновацій, впровадження результатів інновацій

Solovyov V.P. *Role of small and medium business in implement of innovations*

Possibilities of small and medium business' participation in innovative activities are discussed. Author emphasizes important role and opportunities that small and medium business can have in implementation of innovations. Experience of USA state support provision to innovative and scientific companies is analyzed.

Keywords: small innovative business, innovations, innovations financing, state support of innovations, implementation of innovations