

Дмитро Сергійович ОЧЕРЕТНИЙ

аспірант кафедри міжнародного обліку і аудиту,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
E-mail: moia.kneu@ukr.net

СВІТОВИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ МАЛОГО ІННОВАЦІЙНОГО БІЗНЕСУ

Очеретний, Д. С. Світовий досвід організації малого інноваційного бізнесу [Текст] / Дмитро Сергійович Очеретний // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 59-66. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Важливу роль в інноваційному процесі та НТП розвинутих країн відіграє малий інноваційний бізнес, який виступає невід'ємним елементом інноваційного середовища. Особливості цього виду підприємництва найбільш адекватні потребам інноваційного сектору. У зв'язку з цим всебічний розвиток малого інноваційного бізнесу, підвищення його значущості в інноваційному процесі є основним фактором інтенсифікації. Це обумовлює актуальність нашої статті, оскільки детальне дослідження ролі малого інноваційного бізнесу у інноваційних процесах розвинутих країн дозволяє сформулювати ті теоретичні та емпіричні основи, які мають бути закладені у стратегії інноваційно-економічного розвитку України.

У статті розглядається роль інноваційної діяльності малого бізнесу в економіці високорозвинутих країн. Досліджуються причини виникнення та розвитку інноваційного підприємництва у сфері малого бізнесу. Особлива увага звертається на державну підтримку малого інноваційного бізнесу.

Проаналізовано моделі організації малого інноваційного бізнесу. Розглянуто різноманітні організаційно-економічні та інституційно-правові форми, яких набуває мале інноваційне підприємництво залежно від масштабів науково-технічної діяльності, джерел її фінансування, характеру взаємодії з бізнес-структурами великого бізнесу. Визначено сучасну роль і місце малих інноваційних компаній у національних економіках країн. Проаналізовано динаміку фінансування інноваційної діяльності малого бізнесу за федеральними програмами SBIR і STTR.

Ключові слова: малий інноваційний бізнес; ТНК; компанії-стартапи; техноглобалізм; інноваційний розвиток.

Dmytro Serhiiiovych OCHERETNYI

PhD student,
Department of International Accounting and Auditing,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
E-mail: moia.kneu@ukr.net

WORLD EXPERIENCE OF SMALL INNOVATION BUSINESS ORGANIZATION

Abstract

A small innovative business plays an important role in the innovation process and NTP of developed countries. It serves as an integral part of the innovation environment. Features of this type of business are mostly adequate to the needs of the innovation sector. In this regard, a comprehensive development of small innovative businesses, increase of its importance in the innovation process is the main factor of intensification. This makes the relevance of the article as a detailed study of the role of small innovative businesses in innovative processes of developed countries. It allows forming the theoretical and empirical foundations that should be in the strategy of innovation and economic development of Ukraine.

The paper examines the role of innovation in the small business economy of highly developed countries. The causes of occurrence and development of innovative entrepreneurship in the sphere of small business are investigated. Particular attention is paid to the state support of small innovative businesses.

In the article the model of innovative small businesses is considered. We have analysed the various organizational, economic and institutional and legal forms, which characterise the small innovative enterprise, depending on the extent of scientific and technological activities, sources of funding, nature of interaction with businesses big

business. The modern role and place of small innovative companies in the national economy are defined. The dynamics of funding of small businesses innovation activity for federal SBIR and STTR programs are analysed in the article.

Keywords: *small innovative businesses; multinational corporations; companies; startups; tehnoglobalism; innovative development.*

JEL classification: L2

Залежно від масштабів науково-технічної діяльності, джерел її фінансування, характеру взаємодії з бізнес-структурами великого бізнесу мале інноваційне підприємництво може набувати різноманітних організаційно-економічних та інституційно-правових форм. Узагальнення світового досвіду дає змогу виокремити кілька інституційних моделей організації малого інноваційного бізнесу, які набули найбільшого поширення та вже продемонстрували високу ефективність науково-дослідної діяльності і результативність наукового пошуку.

Метою статті є аналіз світового досвіду організації малих інноваційних підприємств.

Перша, найпростіша, інституційна модель організації малого інноваційного бізнесу – це об'єднання на платформі незалежних малих інноваційних компаній колективів ініціативних дослідників, винахідників і наукових працівників, які ставлять собі за мету здійснення спільних наукових розробок і ринкову комерціалізацію інноваційних товарів і послуг з метою отримання матеріальної вигоди від упровадження у суспільне виробництво піонерних досягнень науки і техніки. Стартовим капіталом для них слугують або особисті заощадження засновників, або об'єднання капіталів кількох юридичних чи фізичних осіб, або ж залучені зовнішні фінансові ресурси великих ТНК, ТНБ і спеціалізованих інвестиційних банків, що спеціалізуються на наданні ризикового капіталу.

Цю групу малих підприємств репрезентують головним чином компанії-стартапи, які в сучасних умовах глобальної нестійкості, макроекономічної невизначеності і високого рівня ризикованості інноваційної діяльності спеціалізуються головним чином на розробці нових товарів і послуг, здійснюючи при цьому пошук оптимальних бізнес-ідей та джерел їх ресурсного забезпечення. Проходячи у своєму розвитку п'ять стадій еволюційного поступу (посівну (seedstage), стадію запуску (startupstage), стадію зростання (growthstage), стадію розширення (expansionstage) і стадію «виходу» (exitstage)), останніми десятиліттями особливо швидкими темпами зростає кількість «молодих» підприємницьких структур у високотехнологічних галузях і сферах їх економік (що діють на ринку не більше п'яти років – так званих «газелей», котрі генерують значну кількість інновацій).

Саме ці фірми, щорічно створюючи щонайменше вдвічі більше робочих місць, ніж усі молоді фірми разом узяті, здатні з надлишком компенсувати втрати, понесені ними на ранніх етапах свого розвитку. За даними дослідницького проекту «Gazelles Innovation Panel», у європейських країнах компанії-«газелі» створюють сьогодні від 75 % до 80 % нових робочих місць, при тому, що їх частка не перевищує 5 % загальної кількості зареєстрованих організацій [1]. Так у Сполучених Штатах у період 1982-2007 рр. на тлі відносної стабільності загальної кількості молодих фірм в економіці загальна кількість молодих високотехнологічних компаній зросла більш ніж удвічі: з 46 до 97,8 тис. [2, с. 96]. Нещодавне дослідження, проведене Фондом Кауфмана, виявило, що показник концентрації стартових компаній (який вимірюється кількістю новостворених підприємств (що функціонують менше одного року) у розрахунку на 100 тис. осіб населення) становив у США у 2015 р. 130,6 [3, с. 22]. Це свідчить про високу динамічність інноваційного підприємницького середовища у цій країні, оскільки компанії-«газелі» зазвичай демонструють найвищий рівень адаптованості і стійкості своєї фінансово-господарської, науково-технічної й інноваційної діяльності до зовнішніх умов функціонування [4] через використання особливих механізмів утримування ринкової частки у кризові періоди економічної діяльності, високої оперативності модернізації виробництва, широких можливостей оптимізації транзакційних витрат та оновлення асортиментного ряду продукції та освоєння нових ринкових ніш.

Ще одним важливим показником, що відбиває сучасну роль і місце малих інноваційних компаній у національних економіках країн, є частка стартових і молодих фірм у загальній кількості підприємницьких структур цього сектору. Мова йде про таке: що більша їх кількість, то більшою є ймовірність появи прибуткових швидкозростаючих компаній малого і середнього бізнесу, здатних зробити прорив у сфері високої технології, створити високооплачувані робочі місця та пом'якшити одну з найгостріших для суспільства проблему соціальної нерівності. Цей індикатор у Сполучених Штатах протягом 1982-2011 рр. стабільно становив від 40 % до 60 % [2, с. 96], що підтверджує високу активність інноваційного підприємництва цієї держави та його реальний вплив на динаміку її макроекономічного зростання.

Водночас поряд з високими темпами створення нових бізнес-структур якісно новим механізмом впливу інноваційного підприємництва на сферу суспільного виробництва є також активізація процесів їх

ліквідації. Наприклад, у США у період з 1977 р. до 2012 р. частка ліквідованих компаній у загальній їх чисельності стабільно коливалась в діапазоні від 8 % до 11 % [5]. І хоча, на перший погляд, може здатись, що ліквідація компаній є нічим іншим, як контртенденцією щодо активізації інноваційного підприємництва, однак саме вона забезпечує вивільнення значних фінансових ресурсів і спрямування їх на створення нових конкурентоспроможних, продуктивних і гнучких компаній, здатних оперативно реагувати на постійно змінювану ринкову кон'юнктуру, активно впроваджувати інновації та задовольняти вимогливий споживчий попит на інноваційно-місткі товари і послуги.

Не слід скидати з рахунків і того факту, що ліквідація підприємницьких структур є також потужним фактором галузево-секторального перерозподілу капіталу і робочих місць у національних економіках держав-лідерів. Так, згідно з дослідженням, проведеним фахівцями Брукінського інституту та консалтингової компанії «Ennsyete Economics», у період з 1978 р. до 2011 р. коефіцієнт перерозподілу робочих місць в американській економіці становив від 36 % до 26 % [6]. Як бачимо, це дослідження підтверджує системний і всезагальний характер реалокції робочих місць у США, яка притаманна нині усій американській економіці, а не окремим її галузям чи секторам.

Про потужний економічний імпульс від функціонування компаній-стартапів свідчить, зокрема, той факт, що ще у далекому у 1939 р. у Каліфорнії на їх базі була заснована всесвітньо відома «Силіконова долина». Сконцентрувавши на своїй території підрозділи найбільших світових концернів електронної промисловості («IBM», «Hewlett Packard», «Хероx», «General Electric» тощо) та військово-промислового комплексу, а також дислокуючись на невеликій відстані від провідних американських університетів і великих міст, ця інституція за період свого існування стала стартовим майданчиком для більш ніж 3 тис. малих високотехнологічних компаній. Понад 200 тис. їх працівників – представників креативного класу та професіоналів найвищої кваліфікації (учених, програмістів, інженерів, менеджерів, дизайнерів, юристів, венчурних капіталістів) – активно займаються нині розробками і виробництвом програмного забезпечення, комп'ютерів і комплектувальних до них, мікропроцесорів і засобів мобільного зв'язку тощо. Підтвердженням неперевершених успіхів компаній-стартапів «Силіконової долини» у науково-технічній діяльності є і той факт, що на них припадає нині 10 % усіх патентів, зареєстрованих у США [7].

Наступну модель організації малого інноваційного бізнесу репрезентують малі компанії, що функціонують у структурі великих корпоративних структур у статусі внутрішніх венчурів. Зазначимо, що становлення й динамічний розвиток цих інституцій пов'язані перш за все з рухом продуктивного капіталу, а саме використанням великими бізнес-структурами частини отриманого прибутку на розширення масштабів виробництва і його технологічну модернізацію. У свій час К. Маркс дуже влучно кваліфікував цю частину прибутку як додатковий капітал. «Додаткові капітали, сформовані у ході нормального нагромадження капіталу, – писав він, – слугують переважно засобом експлуатації нових винаходів, наукових відкриттів і промислових удосконалень» [8]. Йдеться про те, що неухильне зростання потреб великих ТНК у генеруванні нових науково-технічних знань в умовах техноглобалізму об'єктивно спонукає їх не тільки до подальшого інтенсивного використання додаткового капіталу, але й до зміни форми його застосування насамперед на основі заснування малих інноваційних й інвестиційних компаній. Саме останні надають необхідні фінансові ресурси на розробку і комерціалізацію результатів НДДКР, одержаних за межами материнських підрозділів ТНК.

Не випадково останніми десятиліттями великі транснаціональні структури активно засновують десятки малих інноваційних компаній, котрі слугують своєрідними «магнітами» притягування найбільш прогресивних наукових ідей і розробок, необхідних для стратегічного розвитку ТНК та реалізації ними стратегій глобальної експансії. У такий спосіб великі ТНК досягають ключової стратегічної мети – відслідковування появи нових інноваційних розробок та технологій ще на початковому етапі НДДКР з їх подальшим патентуванням, формуванням власних патентних портфелів та блокуванням наукових досліджень і розробок своїх конкурентів на основі реалізації корпоративних стратегій стримування конкурента, що блокує патентування, та патентного прикриття [9, с. 103]. Разом з реалізацією угод про взаємне ліцензування інноваційних розробок це створює умови для монополізації та міжкорпоративного розподілу глобального інноваційного ринку, а також поглиблення асиметрій науково-технічного розвитку країн та регіонів.

На нашу думку, саме завдяки діяльності малих інноваційних компаній став можливим перехід до своєрідної «колективізації» науково-дослідної діяльності з поступовою трансформацією жорстких вертикально інтегрованих структур корпоративного управління у гнучкі інноваційно-виробничі мережі горизонтального типу, які з 1980-х років стали головною рушійною силою кластеризації усієї виробничої діяльності провідних країн світу. Так красномовним прикладом виробничої кооперації малих інноваційних компаній і великих ТНК є, зокрема, американська багатогалузева корпорація «General Electric», яка у співпраці з понад 30 тис. компаній малого бізнесу виробляє і збуває нині на світовому ринку свою продукцію (локомотиви, енергетичне обладнання, освітлювальну техніку, газові турбіни, авіаційні двигуни, медичне обладнання тощо). Ця компанія не тільки активно використовує науковий потенціал малих інноваційних компаній (які виготовляють для «General Electric» окремі деталі і вузли),

але й «полює» за їх найбільш піонерними і прогресивними розробками, здатними приносити їй прибутки і зміцнювати інноваційне лідерство на глобальних ринках. Корпорація «General Motors» співпрацює з близько 40 тис. малих компаній [10] у сфері виробництва у 37 країнах світу і збуту у 192 країнах вантажних і пасажирських автомобілів та деталей до них; а корпорація «Ford Motors» саме у малих компаній закуповує левову частку комплектувальних до своїх автомобілів.

Приклад ефективного співробітництва великих корпоративних структур і малих компаній в інноваційній сфері демонструють також такі японські ТНК, як «Sony», «Toshiba», «Toyota», «Nissan», «Hitachi», «Honda», «Mitsubishi» [11, с. 85]. У тісній кооперації з бізнес-структурами малого бізнесу та університетськими установами ці всесвітньо відомі «левіафани» японської економіки заснували у своїй структурі потужні, фінансовані приватним капіталом, науково-дослідні центри для проведення масштабних прикладних досліджень в області електроніки, матеріалознавства, кераміки, створення нових матеріалів, біотехнологій, нанотехнологій і робототехніки.

Більше того, хоча на відміну від Сполучених Штатів Америки, роль малого бізнесу і стартапів в інноваційному розвитку Японії та формуванні національних кластерів інноваційної діяльності є суттєво нижчою, однак навіть тут економічний ефект інноваційного співробітництва великих корпорацій і підприємств малого бізнесу колосальний. Підтвердженням цього є, зокрема, той факт, що з 750 тис. компаній, що репрезентують сучасну переробну промисловість Японії, близько 70 % становлять малі підприємства з чисельністю зайнятих від 1 до 9 осіб, а 10 % – компанії з кількістю працівників від 10 до 20 осіб [12, с. 173]. Саме ці компанії активно долучені нині до формування потужних регіональних кластерів на базі великих національних університетів. Перелік подібних прикладів можна продовжувати.

Четверту інституційну модель малого інноваційного бізнесу, яка заслуговує на дослідницьку увагу, репрезентують так звані проектні бригади, або тимчасові творчі колективи. Формуючись на базі ТНК і великих корпоративних структур, вони однак суттєво відрізняються від традиційних науково-дослідних лабораторій у їх складі своїм тимчасовим статусом, орієнтацією на комерціалізацію винятково власних наукових ідей (у розробку яких адміністрація материнських компаній втручатись не може), а також функціями. Останні полягають насамперед у реалізації даними інституціями науково-дослідних програм і проектів під конкретні цілі, продиктовані загальною корпоративною стратегією конкурентного розвитку великих підприємницьких структур.

При цьому проектні бригади і тимчасові творчі колективи можуть формуватися або зі штатних працівників корпоративних структур, або із зовнішніх науково-дослідних кадрів. Залежно від цього формується і система ресурсного забезпечення НДДКР: якщо у випадку залучення штатних працівників використовуються винятково мобілізовані самою корпорацією внутрішні фінансові, інформаційні і матеріально-технічні ресурси; то у другому випадку застосовується зовнішнє ресурсне забезпечення. Іншою при використанні зовнішнього кадрового ресурсу є і система оплати праці науковців і дослідників, яка реалізується не за твердими фіксованими ставками погодинної оплати, а на основі гнучких її форм залежно від результативності наукового пошуку і його економічного ефекту.

Не випадково, що подібні зовнішні відносно материнських структур проектні бригади і тимчасові творчі колективи в американській традиції дуже влучно кваліфікують як неприбуткові, оскільки вони не ставлять перед собою мети отримання комерційного прибутку. Цим вони принципово відрізняються від інших підприємницьких структур малого інноваційного бізнесу, які вже на етапі свого заснування здійснюють розрахунок очікуваного економічного ефекту від комерціалізації інноваційних проектів і розглядають його як основну мету своєї роботи. Про масштаби науково-дослідної діяльності неприбуткових інституцій у США свідчать такі дані: вже у 1940 р. вони витратили на НДДКР 4,5 млн дол. США (для порівняння університети і коледжі – 31,5 млн) [13], а у період 1998-2013 рр. їх сукупний бюджет на науково-дослідні роботи зріс з 3,4 [13] до 17,7 млрд дол. США [14, с. 4-11].

Головні причини прискореного масового заснування неприбуткових інноваційних компаній малого бізнесу в останні десятиліття впливають насамперед з поширення у світовій практиці інноваційного підприємництва механізмів програмного і проектного фінансування НДДКР, у тому числі за кошти державного бюджету. Йдеться про те, що кожна субсидія чи грант на виконання науково-дослідного проекту сама по собі вже слугують підставою для формування малої інноваційної компанії.

Так про усвідомлення на найвищому державному рівні колосального значення малих підприємницьких структур у національному науково-технічному розвитку і макроекономічного зростання свідчить активна роль держави у фінансуванні їх НДДКР й інноваційних розробок. Наприклад, у США у період 1983-2013 рр. загальна кількість отриманих компаніями малого бізнесу грантів на проведення інноваційних розробок тільки за федеральними програмами SBIR (*Small Business Innovation Research*) і STTR (*Small Business Technology Transfer*) зросла з 789 до 4,5 тис. ; а загальні обсяги фінансування їх НДДКР – з 38,1 млн до 1,8 млрд дол. США (у тому числі фінансування першого етапу – з 38,1 до 485,5 млн, а другого етапу – з 0 до 1,3 млрд дол. відповідно), а частка найбільш успішних НДДКР, профінансованих SBIR, у період 1982-2006 рр. зросла з 1 % до 22 % [15].

У цьому контексті варто принагідно зазначити, що програма SBIR зорієнтована на фінансування малих інноваційних компаній у започаткуванні ними нових бізнес-проектів; а програма STTR – на фінансування тих НДДКР, які реалізуються малим бізнесом у співробітництві з університетами і федеральними науково-дослідними установами. Остання передбачає, зокрема, мінімальний внесок усіх учасників інноваційного процесу у фінансування науково-дослідної роботи (для університетів 30 %, а для підприємницьких структур – 40 % загального бюджету фінансування [16]) та чітко регламентує усі відносини з питань управління інтелектуальною власністю на результати інноваційної діяльності.

Надання малим інноваційним компаніям грантів на проведення НДДКР має своїм результатом значне зростання кількості наукових відкриттів й інноваційних розробок фундаментального та прикладного характеру, що становлять промисловий і комерційний інтерес. Це призводить не тільки до суттєвого підвищення динаміки венчурного їх фінансування, але й стає причиною динамічного зростання кількості малих новаторських фірм, котрі освоюють інновації за рахунок венчурного капіталу. І це при тому, що крім федеральних програм SBIR і STTR, державна фінансова підтримка науково-технічних розробок малого бізнесу у Сполучених Штатах передбачає також масштабне виділення ресурсів з боку різного роду департаментів і агенцій (котрі мають власні канали трансферу технологій, отриманих від компаній малого бізнесу), а також програм і проектів з розвитку інновацій на ранніх етапах (котрі більшою мірою зорієнтовані на досягнення власних інноваційних цілей).

З-поміж останніх на особливу увагу заслуговує, зокрема, Програма передових технологій (Advanced Technology Program – ATP), зорієнтована на партнерське об'єднання на своїй платформі малого і великого інноваційного бізнесу, а також університетів з метою розробки нових високотехнологічних продуктів [17]. Важливу роль у підтримці інноваційного підприємництва відіграють також Партнерство з розширення виробничих потужностей Холлінгса (DOC's Hollings Manufacturing Extension Partnership), Агенція передових досліджень у сфері енергетики (DOE's Advances Research Projects Agency-Energy), Програма з розвитку промислово-університетських дослідницьких центрів Національного наукового фонду США (NSF's Industry / University Cooperative Research Center Program). Активна підтримка цими інституціями малого інноваційного бізнесу має своїм результатом динамічне нарощування вартісних обсягів його технологічного трансферу. Тільки у період 1995-2013 рр. вони зросли з 0,1 до 206,2 млн дол. США [14, с. 4-98], що свідчить про зростаючу роль малих інноваційних компаній у забезпеченні високої динаміки макроекономічного зростання країн-лідерів та їх міжнародної конкурентоспроможності на світових ринках.

Ще однією інституційною формою малого інноваційного бізнесу, яка набула особливо високої динаміки розвитку в умовах техноглобалізму, є малі інноваційні компанії у статусі «ринкових дублерів» науково-дослідних лабораторій і інститутів, промислових компаній і транснаціональних корпорацій. Їх роль у глобальних процесах інноваційного підприємництва полягає не тільки у власне проведенні НДДКР, але й обслуговуванні інноваційних процесів і налагодженні виробництва наукомісткої продукції. Відтак малі інноваційні компанії такого типу спеціалізуються в інноваційному підприємстві головним чином на наданні консультативно-експертних і посередницьких послуг у сфері комерціалізації інноваційних розробок і виведення їх на ринок. Їх роль набуває особливо важливого значення у країнах з новостворюваними ринками з низьким рівнем розвитку науково-технічної кооперації та логістично-маркетингових комунікацій між суб'єктами інноваційного процесу.

Крім того, мотивом створення малих інноваційних компаній у статусі «ринкових дублерів» може бути надання ними одиничних послуг корпоративним структурам, пов'язаних, наприклад, з експериментальною перевіркою наукової гіпотези, розв'язанням наукової задачі, проведенням економічного аналізу, складанням прогнозу тощо. Зрозуміло, що такі одиничні разові послуги економічно вигідніше замовити у зовнішніх науково-дослідних інституціях, а не створювати їх на базі корпоративних структур, що матиме своїм наслідком суттєве підвищення рівня трансакційних витрат.

Комплексне дослідження функціонування малих інноваційних підприємств буде неповним без аналізу таких інституцій, як компанії-експлеренти, віоленти і патієнти. Усі вони мають низку спільних рис, а саме: малий розмір, наявність спеціальних знань, високу гнучкість впроваджуваних технологій і готовність до ризику заради майбутнього прибутку, а також спрямованість на задоволення інноваційних потреб локальних і регіональних ринків.

Що стосується фірм-експлерентів, то їх науково-технічна й інноваційна діяльність є найбільш ефективною на початкових стадіях НДДКР і передінвестиційних етапах ринкової комерціалізації інноваційної продукції. Їх конкурентні переваги відбивають по суті відмінність їх спеціалізації в інноваційному процесі, а саме: продукування якісно нових чи суттєво модернізованих видів продукції; а їх невеликі розміри і вартість оборотного капіталу дають можливість отримувати надприбутки завдяки високому рівню наукомісткості виробленої продукції та її оперативної ринкової комерціалізації. Ще одна ніша в інноваційному підприємстві, яку заповнюють компанії-експлеренти, – це «полювання» за новими інноваційними ідеями з їх активним відслідковуванням ще на початкових стадіях НДДКР, випробуванням і передачею середнім і великим бізнес-структурам для подальшої комерціалізації. Це дає

можливість компаніям-експлорентам з часом укласти стратегічні альянси з великими компаніями для масового тиражування інноваційних розробок, а відтак – зміцнення своїх конкурентних переваг на глобальних ринках.

Місія фірм-патентів у глобальному інноваційному підприємстві полягає у задоволенні вузькосегментного попиту на інноваційну продукцію, що сформувався під впливом реклами, моди, кон'юнктурних факторів чи інших засобів формування споживчого попиту. Опосередковуючи інноваційні процеси на стадіях нарощування випуску нової продукції та падіння рівня винахідницької активності, ці компанії стратегічно зорієнтовані на задоволення потреб споживачів в унікальній продукції, яким не підходить масові товари; розширення традиційних і завоювання нових сегментів ринку інноваційно-місткої продукції; купівлю-продаж ліцензій; а економічний ефект їх діяльності напряму залежить від споживчої цінності продукту. Із нагромадженням виробничого досвіду і акумуляції ресурсів у вузькому сегменті ринку компанії-патенти витісняють конкурентів і діють на ринку доти, доки зберігаються можливості прибуткового вкладення капіталу і споживчий попит на їх унікальну продукцію.

Ще один важливий сегмент компаній інноваційного бізнесу – це фірми-віоленти, до яких належать бізнес-структури з агресивними інноваційними стратегіями, великомасштабним капіталом та високим рівнем освоєння технологій. Спеціалізуючись на виробництві масових, високодиверсифікованих інноваційно-містких товарів для широкого кола споживачів за доступними цінами, віоленти діють на ринку з позиції сили і вкладають масштабні ресурси на дослідження і розробки, створення потужних науково-дослідних структур, а також маркетинг, логістику і розбудову збутових мереж. Агресивною є також науково-технічна політика компаній-віолентів, яка характеризується високим рівнем оперативності при ухваленні різного роду управлінських рішень (виробничих, науково-технічних, маркетингово-логістичних, збутових, інвестиційних, фінансових), адаптованість до потреб різних ринкових сегментів

У сфері малого інноваційного бізнесу функціонують також компанії-комутанти, діяльність яких зорієнтована на задоволення локальних потреб в інноваційних товарах і послугах. Їх конкурентні переваги формуються завдяки розвитку місцевого неспеціалізованого виробництва, високому рівню його адаптованості до інноваційних потреб локальних ринків, а також задоволенню незначних за обсягом, а нерідко і короткострокових потреб конкретного клієнта.

Водночас, як свідчить світовий досвід, найбільшу ефективність науково-технічного пошуку та комерціалізації інноваційних розробок забезпечує у сучасних умовах техноглобалізму синергійне об'єднання зусиль держави, університетів, транснаціональних корпорацій та малих інноваційних компаній на основі розвитку різноманітних форм їх науково-технічного співробітництва. Саме їх чітка спеціалізація на різних «ланцюжках» інноваційного процесу дає змогу досягнути потужного синергійного економічного ефекту від науково-технічної кооперації. Якщо державні лабораторії, університети та коледжі спеціалізуються в основному на проведенні фундаментальних науково-дослідних розробок і продукуванні базових технологій (basic research), то бізнес-сектор – на прикладних дослідженнях і продукуванні поліпшувальних технологій (applied researches). Красномовним прикладом подібної моделі організації інноваційних процесів є США, де у 2013 р. з 456,1 млрд дол. США загального фінансування на НДДКР 297,3 млрд (65,2 %) становили витрати бізнес-сектору (у тому числі 21,2 млрд – на фундаментальні дослідження, 46,3 млрд – на прикладні інновації і 229,8 млрд – в інновації у розвиток); 121,8 млрд дол. (26,7 %) – федерального уряду (37,8 млрд, 33,4 млрд і 50,6 млрд відповідно); 4,1 млрд (0,9 %) – місцевих урядів (2,3 млрд, 1,3 млрд і 0,5 млрд відповідно); 15,2 млрд (3,3 %) – університетів та коледжів (у тому числі 4,8 млрд – на прикладні інновації і 1,1 млрд – в інновації у розвиток)[14].

Підбиваючи підсумок, зазначимо, що високий рівень усупільнення науково-технічних й інноваційних ресурсів, досягнутий у структурі великих корпоративних структур, в умовах техноглобалізму дедалі більшою мірою не відповідає об'єктивним потребам поступального розвитку національних економічних систем. Часткове вирішення цієї проблеми лежить у площині розвитку нових інституційних форм усупільнення інноваційної діяльності, однією з яких є інноваційне підприємство. Таким чином, масове виникнення і динамічний розвиток малих інноваційних компаній останніми десятиліттями стали матеріальною основою глобального інноваційного підприємства. Воно на сьогодні не тільки є потужним джерелом інновацій та найбільш ефективним їх продуцентом, але й одним із стихійних механізмів тимчасового пом'якшення суперечностей науково-технічного прогресу, що впливають з високої концентрації наукових і фінансових ресурсів у великих корпоративних структурах.

Список літератури

1. Addressing challenges for high-growth companies. Summary and conclusions of the Europe INNOVA gazelles innovation panel // Europe INNOVA. – 2006. – Paper № 6.

2. Судакова, Н. А. США: проблемы предпринимательства с позиции социально-экономической безопасности / Н. А. Судакова // США – Канада: экономика, политика, культура. – 2016. – №4. – С. 91-108.
3. The Kauffman Index Startup Activity: National Trends. – Kauffmann Foundation, June 2015
4. Yudanov, A. The second half modernization / A. Yudanov // Expert. – 2011. – № 20.
5. Business Dynamics Statistics. – United States Census Bureau. – [Electronic Resource]. – Retrieved from: https://www.census.gov/ces/dataproducts/bds/data_estab.html.
6. Hathaway, I. Declining Business Dynamics in the United States: A Look at States and Metros / I. Hathaway, R. Litan. – Brookings Institution, May 2014. – P. 2.
7. Ревуцький, С. Основні передумови та загальні рики розвитку технологічних парків у високорозвинених країнах світу / С. Ревуцький // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2009. – №9. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ndiiv.org.ua/ua/library/view-osnovni-peredumovy-ta-zahalni-rysy-rozvytku-tekhnologichnykh-parkiv-u-vysokorozvynenykh-krajinakhs.html?action=print#ixzz4Gvuo1YOZ>.
8. Маркс, К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. 2-е изд., Т. 23. – С. 642.
9. Глобальний ринок інтелектуальної власності: масштаби, структура, інститути: монографія / О. Ю. Біленький, Я. М. Столярчук, О. М. Галенко, В. М. Столярчук. – К.: Фенікс, 2016.
10. Бізнес-інкубування та інноваційні центри: сучасні технології підтримки підприємництва і розвитку інноваційної економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.academia.org.ua.
11. Губайдулина, Ф. С. Трансформация экономической модели Японии / Ф. С. Губайдулина // Современная конкуренция. – 2016. – Том 10. – №4 (58). – С. 74-88.
12. Зянько, В. В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку: монографія / В. В. Зянько. – Вінниця: Універсум, 2008.
13. Science and Engineering Indicators 2000. – Volume 1. – National Science Foundation, 2000. – P. 1-33.
14. Science and Engineering Indicators 2016. – National Science Foundation, 2016.
15. Block, F. Where do innovations come from? Transformations in the U. S. National Innovation System, 1970-2006 / F. Block, M. Keller. – Washington DC: The InformationTechnology and Innovation Foundation, July 2008.
16. Вергун, В. А. Механізм трансферу технологій та оцінка його ефективності (на прикладі університетів США) / В. А. Вергун, О. І. Ступницький // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2012. – Т. 2. – №111. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://journals.iir.kiev.ua/index.php/apmv/article/view/307/278>.
17. The Advanced Technology Program. Assessing Outcomes. – National Academy Press. – National Research Council. – Washington DC, 2001.

References

1. Addressing challenges for high-growth companies. Summary and conclusions of the Europe INNOVA gazelles innovation panel. (2006). *Europe INNOVA*, 6.
2. Sudakova, N. A. (2016). USA: problems of entrepreneurship in view of social economic safety. *USA – Canada: economic, politic, culture*, 4, 91-108.
3. *The Kauffman Index Startup Activity: National Trends*. (2015). Kauffmann Foundation.
4. Yudanov, A. The second half modernization. (2011). *Expert*, 20.
5. *Business Dynamics Statistics*. (2016). United States Census Bureau. – Retrieved from: https://www.census.gov/ces/dataproducts/bds/data_estab.html.
6. Hathaway, I., Litan, R. (2014). *Declining Business Dynamics in the United States: A Look at States and Metros*. Brookings Institution.
7. Revutskyi, S. (2009). The main preconditions and common features of high development countries technological parks development. *Theory and practice of intellectual property*, 9,
8. Marks K., Engels F. Vol. 2nd ed., Vol 23
9. Bilenkyi O. Yu., Stoliarchuk Ya. M., Galenko O. M., Stoliarchuk V. M. (2016). *Global market of intellectual property: the scale, structure, institutes*. Kyiv: Feniks.
10. *Business incubating and innovative centers: modern technologies of entrepreneurship and innovative economy development support*. (n.d.). Retrieved from: www.academia.org.ua.
11. Gubaidulina, F. S. (2016). Transformation of Japanese economic model. *Modern competition*, 10(4), 74-88.
12. Zianko V. V. (2008). *Innovative entrepreneurship: essence, mechanisms and forms of development*. Vinnytsia: Universum.
13. *Science and Engineering Indicators* (2000). National Science Foundation, 1, 1-33.
14. *Science and Engineering Indicators* (2016). National Science Foundation.
15. Block, F., Keller, M. (2008) *Where do innovations come from? Transformations in the U. S. National Innovation System, 1970-2006*. Washington DC: The InformationTechnology and Innovation Foundation.

-
16. Vergun, V. A., Stupnytskyi, O. I. (2012). The mechanism of technology transfer and estimation of its effectiveness (on the example of USA Universities). *Actual problems of international relations*, 2, 111.
 17. *The Advanced Technology Program. Assessing Outcomes*. (2001). National Academy Press. National Research Council. Washington DC.

Стаття надійшла до редакції 29.03.2017 р.