

АНАЛІЗ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В КОНТЕКСТІ ЙОГО ВНЕСКУ У ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ

В.В. ТІТЯЄВ, канд.екон.наук

М.В. СТОРОЖКО

*Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова*

В сучасній світовій економіці інновації є головним чинником конкурентоспроможності та сталого економічного розвитку. Від здатності держави здійснювати ефективну інноваційну політику залежить місце країни на міжнародній арені і добробут її громадян.

У розвинених країнах малі та середні підприємства (МСП) вносять істотний внесок в інноваційний розвиток національної економіки, використовуючи свої конкурентні переваги в гнучкості та оперативності прийнятих рішень. В Україні їх потенціал в значній мірі не реалізований. Однак, як показує світовий досвід, мале і середнє підприємництво може зробити більший внесок в інноваційний розвиток регіонів України.

Необхідність виявлення та обліку специфічних умов, в яких мале і середнє підприємництво виявляється на окремих фазах довгої хвилі економічного розвитку, для відображення їх у регіональній економічній політиці держави щодо МСП.

Аналіз теоретичних і прикладних досліджень з проблеми показав, що в них приділяється невинправдано мало уваги питанням розвитку малого і середнього підприємництва з урахуванням довгострокових закономірностей економічного розвитку. Для розробки ефективних заходів державної підтримки необхідно розуміння циклічності розвитку самого малого і середнього підприємництва за фазами довгою хвилі під впливом НТП.

Незважаючи на глибоке дослідження проблем розвитку підприємництва, циклічності економічного розвитку, проведене вченими в останні десятиліття, питання про внесок малого і середнього підприємництва в розвиток української економіки в сучасних умовах залишається дискусійним. Облік довгострокових закономірностей економічного розвитку покликаний забезпечити просування в цьому питанні.

Дискусії економістів з приводу внеску бізнесу різних розмірів в економічний розвиток загострюються в період науково-технічної революції.

Теорії про роль малого бізнесу в економіці почали розроблятися з 1900-х рр. Шумпетер розглядав малі фірми як місце збору інновацій і змін, що включаються в економічну систему. Однак пізніше в 1942 р Шумпетер писав, що необхідно прийняти той факт, що великі підприємства стали найбільш потужним двигуном прогресу.

Зміна позиції Шумпетера можна пояснити з позиції теорії довгих хвиль. Дійсно, в рамках четвертої довгої хвилі (1930-1975 рр.) Відбувалося укрупнення підприємств при освоєнні технологій масового виробництва. Ефект економії від масштабу виробництва зізнавався вирішальним фактором, що визначає ефективність економіки. Тому в даний період більшість вчених і політиків розглядали великі підприємства як рушійну силу економічного розвитку.

Однак з наростанням кризових тенденцій в 1970-і роки відбувалося зниження ефективності великих підприємств. У 1980-і рр. при насиченні попиту масової промислової продукцією, яка виробляється на основі технологій четвертої довгої хвилі, акцент змістився з масового виробництва на індивідуалізоване. Дані фактори сприяли посиленню сектора малого підприємництва, більш гнучкого і оперативного в реагуванні на мінливі умови і запити споживачів.

Дана тенденція підтверджується на прикладі економіки США. На початку 1970-х рр. в США був проголошений теза «мале - прекрасно» («small is beautiful»). Справа в тому, що в 1970-1980-і роки в США відбувалося ослаблення великих компаній в галузях чорної металургії, автомобілебудування та текстильної промисловості, які згубно тиском з боку іноземних конкурентів. І навпаки, відбувалося зміцнення позицій малого бізнесу за рахунок зростання ролі сектора послуг в економіці США.

Думка про вирішальний внесок малого бізнесу в розвиток економіки стає більш поширеним і в наші дні, в епоху зародження чергової технологічної революції. Так, в Європейському Союзі поширена концепція «Think Small First», що має на увазі створення максимально сприятливого середовища для функціонування малих підприємств.

Багато дослідників скептично ставляться до здатності великих фірм до радикальних інновацій. Однак у економістів існують точки зору, які підкреслюють взаємодоповнюваність вкладу малих і великих підприємств в інноваційний розвиток економіки.

Так, У. Баумоль вважає, що прориви забезпечуються малими підприємствами, тоді як великі підприємства вносять додатковий внесок, що

сприяє збільшенню можливостей, швидкості поширення і надійності інновацій для споживачів. Причому разом малі і великі підприємства домагаються набагато більшого, ніж могли б забезпечити поодиночі.

Баумоль передбачає, що великі підприємства в силу властивої їм організаційної структури (забюрократизованість бізнес-процесів, консерватизм топ-менеджменту і прагнення звести ризик до мінімуму) будуть тяжіти до спеціалізації на поліпшують інновації, тоді як малі (новостворені) підприємства - на революційних проривних нововведення. Проте, вчений вказує на дискусійність в розподілі зазначених вище функцій між малими та великими підприємствами.

В якості підтвердження свого підходу Баумоль наводить список проривних інновацій ХХ століття, створених малими підприємствами. Цей список містить більше 75 позицій і включає в себе значну частину базисних інновацій (аероплан, вертоліт, персональний комп'ютер, FM-радіо і т.д.).

Ще одним підтвердженням спеціалізації малих підприємств на революційному прориві в інноваціях є дослідження фірми СНІ. Дане дослідження, що включило в вибірку тисяча сімдесят одна фірма з 15 і більше патентами, отриманими в 1996-2000 рр., Має наступні результати:

- 1) патент, отриманий малої фірмою, в середньому в 2 рази частіше входить в список 1% найбільш цитованих патентів в порівнянні з патентом великої фірми;

- 2) малі фірми-патентовласники в середньому в 13 разів більше інноваційні в розрахунку на одного зайнятого;

- 3) індекс цитування патентів малих фірм складає в середньому 1,53 в порівнянні з 1,19 у великих фірм;

- 4) інновації малої фірми в 2 рази частіше пов'язані з науковими дослідженнями, ніж інновації великих фірм (і тому відображають найбільш високотехнологічні відкриття).

Баумоль приходять до висновку, що більшість нових революційних ідей останніх двох століть належать інноваторам, які в більшості випадків зумовлений малими підприємствами.

Однак Баумоль вважає, що інноваційний внесок великих підприємств у формі взятих разом часткових поліпшень, іноді дає більше для економічного зростання, ніж радикальні інновації. Яскравим прикладом тому служить корпорація Intel, яка досягла величезного прогресу у виробництві мікросхем, послідовно виводячи на ринок кілька поколінь. Так, за 1971-2003 рр. число

операцій, вироблених чіпом Intel, зросла на 3 млн. відсотків, до 3 млрд. операцій в секунду.

Г. Олдріч і Е. Аустер вважають, що малі та великі підприємства можуть виграти від взаємовигідної співпраці, що відповідно сприятливим чином позначиться на економічному розвитку.

Вигода малих підприємств полягає в отриманні доступу до якої бракує ресурсів через встановлення тісних зав'язків з великими підприємствами (за допомогою франчайзингу, довгострокових контрактів, злиттів і поглинань). Вигода великих організацій полягає в зниженні загрози старіння шляхом імітації створення нових підприємств за допомогою внутрішньої реструктуризації для розвитку інновацій або через контрактні зобов'язання малих підприємств, які дозволяють використовувати гнучкість і динамізм молодих організацій.

Д. Берч вказує на те, що найбільш успішні компанії починають як малі фірми, і багато хто з них так і залишаються малими. При цьому максимальний розмір успішної компанії, який досягається перед її зникненням, стає все менше, час між народженням і ліквідацією фірми стає все коротшим, і швидко збільшується середній річний коефіцієнт оборотності списку найбільших компаній (наприклад, «Fortune 500» в США).

Протилежний погляд на зміну розмірів бізнесу у К. Перес, згідно з якою типові розміри найбільших фірм з кожною наступною технологічною революцією можуть збільшуватися, а самі фірми - міняти організаційні форми.

У роботі «Процес створення робочих місць» (1979) Берч вказує, що значна кількість робочих місць за досліджуваний період в США створювалося малим бізнесом. На основі бази даних кредитних рейтингів Dun and Bradstreet за 31 грудня 1969, 1972, 1974 і 1976 р. були зроблені наступні висновки.

1. У середньому близько 60% всіх робочих місць в США було створено фірмами з 20 і менше працівниками, в той час як великі компанії (понад 500 співробітників) створили менше 15% всіх робочих місць.

2. Після того як компанія проіснувала на ринку більше 4 років, її здатність створювати робочі місця значно скорочувалася.

Армінгтон і ОДЛ виявили набагато менший внесок малого бізнесу в створення робочих місць в економіці США - лише близько 38% всіх робочих місць створюються компаніями зі 100 і менше співробітниками. Незважаючи на використання ідентичного набору даних, результати Берча за той же період (1978-1980 рр.), Склали 70%. Різниця в результатах виникло через плутанину в термінах «підприємство» і «фірма», а також через припущення, зроблених

Берчем щодо пропущеної інформації в базі даних Dun and Bradstreet. Армінгтон і ОДЛ показали, що ці припущення спотворили число робочих місць, які могли бути створені малими фірмами.

В іншій своїй роботі «Створення робочих місць в Америці» (1987 р.) Берч робить висновок, що малі фірми створюють більше робочих місць, ніж великі компанії, ростуть швидше і мають більш високі ризики банкрутства. Фірми з 1-19 працівниками забезпечили 88% нових робочих місць в період 1981-1985 рр. Хоча малі компанії можуть закриватися з більшою частотою, вони в сукупності забезпечують таку ж надійність для зайнятих, як і більші фірми, що справедливо в довгостроковому періоді.

У звіті за 2005 рік міжнародної неурядової організації «Глобальний моніторинг підприємництва» зазначається, що висновки Д. Берча були підтверджені дослідженнями в багатьох країнах. Вирішальний внесок малого бізнесу в створення робочих місць підтверджується Арнольдом Купером.

Результати дослідження Галлахера і його колег для Великобританії показали, що малий бізнес вносить помітний внесок в створення робочих місць, але не настільки великий, як його спочатку оцінив Берч.

Однак є протилежні Бёрчу і іншим дослідникам погляди на роль малого бізнесу в створенні робочих місць.

Так, Національне бюро економічних досліджень (NBER) в 1993 році виявило, що підсумкове вплив на створення робочих місць фірм з чисельністю працівників менше 500 чоловік (з урахуванням ліквідованих фірм) було не більше сильним, ніж з боку великих фірм.

Джеймс Медоф, Чарльз Браун і Джеймс Гамільтон в книзі «Великі й малі роботодавці» (1990) стверджують, що на малий бізнес в США не доводиться значна частка створення робочих місць в економіці, і особливо це стосується недовго існуючих фірм.

Таким чином, більшість досліджень не враховує впливу циклічності економічного розвитку на малий і середній бізнес. Більшість досліджень бізнесу різних розмірів проводилися за короткий період часу (5-10 років). Дослідження, які проводилися в довгостроковій перспективі, також не пов'язують розвиток бізнесу різних розмірів з довгохвильовою динамікою.

Можна зробити висновки, що розвиток бізнесу різних розмірів змінюється під впливом науково-технічної революції, яка вписується в теорію довгих хвиль Кондратьєва. Відповідно роль бізнесу та його внесок в розвиток економіки різняться в залежності від фази довгої хвилі економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Алімов А.Н., Ємченко В.Н. Конкуренентоспроможність національної економіки // НАН України. Інс-т економіки. – К.: 2001. – 59 с.
2. Acs Z., Audretsch D. Innovation in Large and Small Firms: An Empirical Analysis // American Economic Review, 1988, Vol. 78, No 4, pp. 678-690.
3. Brown Ch., Hamilton J., Medoff J. Employers Large and Small. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990, 109 p.
4. European Private Equity Activity Data 2007-2014 // Invest Europe. — URL: <http://www.investeurope.eu/research/invest-europe-publications/#i>