

Зрибнева І.П.,
*кандидат економічних наук,
 доцент кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку,
 Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича*

Zrybnieva I.P.
*PhD in Economics,
 Associate Professor of Management, Innovation and Regional Development,
 Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University*

СТИМУЛЮВАННЯ КООПЕРАЦІЇ МАЛОГО, СЕРЕДНЬОГО І ВЕЛИКОГО БІЗНЕСУ В КРАЇНАХ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ЗАКОРДОННОЇ МЕРЕЖІ СУБ'ЄКТІВ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Зрибнева І.П. Стимулювання кооперації малого, середнього і великого бізнесу в країнах як основа формування закордонної мережі суб'єктів інноваційно-технологічного підприємництва. У статті автор зазначає, що інтегрування малих і середніх інноваційно-технологічних підприємств у транскордонні ланцюги доданої вартості на різних етапах виробничого процесу на основі налагодження коопераційних зв'язків з великими компаніями надає нові можливості отримання додаткових переваг ведення бізнесу. Багато великих ТНК вважають використання потенціалу інноваційно-технологічних малих та середніх підприємств частиною своєї корпоративної стратегії та інструментом посилення кооперації з технологічними урядами відповідних країн. Одним з прогресивних напрямків кооперації інноваційних підприємницьких структур є реалізація кластерного підходу. Досвід зарубіжних країн показав, що сучасні високотехнологічні виробництва можливо успішно розвивати лише на базі інтегрування наукових, виробничих та інноваційних підприємницьких структур. Разом з тим, у справі розвитку інноваційно-технологічного підприємництва для багатьох країн стала важливою кооперація малих та середніх підприємств, що здійснюється на основі об'єднання середніх і малих підприємств, оскільки можливості останніх обмежені, і вони часто стикаються з проблемами при реалізації великого замовлення. Уряди зарубіжних країн особливу увагу мають приділяти створенню мереж партнерів, які беруть участь в інноваційно-технологічних процесах. Системи державної підтримки малих та середніх підприємств за кордоном розрізняються, що пов'язано з особливостями еволюції національних економік. Однак, в даний час в усьому світі склалося єдине розуміння, що саме інноваційна діяльність повинна стати ключовим джерелом нарощування конкурентоспроможності економік країн світу. Інноваційно-технологічна мобільність малих та середніх підприємств сприяє розширенню їх присутності в міжнародних економічних відносинах, що реалізується шляхом активного міжнародного науково-технічного співробітництва.

Ключові слова: кооперація, мале та середнє підприємство, національна економіка, міжнародний бізнес, інноваційний розвиток, контрактна система, інноваційно-технологічний процес.

Зрибнева І.П. Стимулирование кооперации малого, среднего и крупного бизнеса в странах как основа формирования зарубежной сети субъектов инновационно-технологического предпринимательства. В статье автор отмечает, что интегрирование малых и средних инновационно-технологических предприятий в трансграничные цепи добавленной стоимости на различных этапах производственного процесса на основе налаживания кооперационных связей с крупными компаниями предоставляет новые возможности получения дополнительных преимуществ ведения бизнеса. Многие крупные ТНК считают использование потенциала инновационно-технологических малых и средних предприятий частью своей корпоративной стратегии и инструментом усиления кооперации с технологическими правительствами соответствующих стран. Одним из прогрессивных направлений кооперации инновационных предпринимательских структур является реализация кластерного подхода. Опыт зарубежных стран показал, что современные высокотехнологичные производства возможно успешно развивать только на базе интеграции научных, производственных и инновационных предпринимательских структур. Вместе с тем, в деле развития инновационно-технологического предпринимательства для многих стран стала важной кооперация малых и средних предприятий, осуществляется на основе объединения средних и малых предприятий, поскольку возможности последних ограничены, и они часто сталкиваются с проблемами при реализации крупного заказа. Правительства зарубежных стран особое внимание должны уделять созданию сетей партнеров, участвующих в инновационно-технологических процессах. Системы государственной поддержки малых и средних предприятий за рубежом различаются, что связано с особенностями эволюции национальных экономик.

Однако, в настоящее время во всем мире сложилось единое понимание, что именно инновационная деятельность должна стать ключевым источником наращивания конкурентоспособности экономик стран мира. Инновационно-технологическая мобильность малых и средних предприятий способствует расширению их присутствия в международных экономических отношениях, реализуется путем активного международного научно-технического сотрудничества.

Ключевые слова: кооперация, малое и среднее предприятие, национальная экономика, международный бизнес, инновационное развитие, контрактная система, инновационно-технологический процесс.

Zrybnieva Iryna. The stimulation of cooperation of small, medium and large business in the countries as the basis of formation of foreign network of innovative subjects. The article is dedicated to the integration of small and medium-sized innovative technology businesses in cross-border value added chain at different stages of the production process on the basis of establishing cooperative ties with large companies provides new opportunities to get additional advantages of doing business. Many large TNCs consider using the potential of innovative and technological small and medium enterprises as a part of their corporate strategy and a tool for the strengthening of technological cooperation with the respective governments. One of the progressive directions of cooperation of innovative business structures is the implementation of the cluster approach. The experience of foreign countries has shown that modern high-tech production it is possible to successfully develop only on the basis of integration of scientific, production and innovative business structures. However, in the development of innovative technological entrepreneurship in many countries has become an important cooperation of small and medium enterprises, is based on the enterprises of small and medium enterprises, as the latter is limited and they often face problems in the implementation of large order. The governments of foreign countries, special attention should be given to creating networks of partners who participate in the innovation process. The system of state support of small and medium enterprises abroad are different, because of the specific evolution of national economies. However, at present all over the world have developed a common understanding that innovation must be a key source of competitiveness of the economies of the world. Innovative technological mobility of small and medium enterprises promote their presence in international economic relations that is realized by active international scientific and technical cooperation.

Key words: cooperation, small and medium enterprise, national economy, international business, innovative development, contract system, innovation and technological process.

Вступ. Для багатьох країн світу, а особливо країн, де політика підтримки інноваційно-технологічного підприємництва спрямована на інтенсифікацію економічного зростання, поступово розвиваються процеси кооперації, великих, середніх і малих інноваційно-технологічних підприємств. Великі інноваційно-технологічні підприємства стимулюють підвищення ефективності національних господарств на основі економії на масштабі, а малі та середні, для яких характерні невисокі операційні витрати, що забезпечують гнучкість і мобільність економіці, а також здатність адаптуватися до швидких технологічних і структурних зрушень.

Постановка завдання. Дослідити особливості стимулювання кооперації малого, середнього і великого бізнесу в країнах як основа формування закордонної мережі суб'єктів інноваційно-технологічного підприємництва.

Результати. Ґрунтовне дослідження різних аспектів інноваційного розвитку та ефективності інновацій здійснили у своїх працях іноземні вчені: С. Валдайцев, Л. Водачек, О. Водачкова, П. Еліот, Г. Ковалев, Ю. Морозов, З. Румянцева, Б. Санто, А. Стрікленд, Б. Твісс, А. Томпсон, Е. Уткін, Р. Фатхутдінов, Й. Шумпетер, Ю. Яковець, вітчизняні науковці: О.І. Амоша, Ю.М. Бажал, Л.К. Безчасний, В.І. Бойко, А.М. Бузні, В.М. Геєць, М.В. Гладій, В.І. Захарченко, О.В. Крисальний, В.І. Ландик, І.І. Лукінов, С.М. Покропивний, П.Т. Саблук, Л.І. Федулова, М.Г. Чумаченко, О.М. Шестопаля та інші. Проблемам державного регулювання, матеріального, фінансового, інформаційного забезпечення інноваційної діяльності та розвитку інноваційно-технологічного підприємництва приділили свою увагу А.П. Гайдуцький, М.Я. Дем'яненко,

М.В. Зубець, М.І. Кісіль, М.Ю. Коденська, М.Ф. Кропивко, М.І. Крупка, М.Й. Малік, Г.М. Підлісецький, М.А. Садиков, В.В. Юрчишин та ін.

Інтегрування малих і середніх інноваційно-технологічних підприємств у транскордонні ланцюги доданої вартості на різних етапах виробничого процесу на основі налагодження коопераційних зв'язків з великими компаніями надає нові можливості отримання додаткових переваг ведення бізнесу. Такі зв'язки дозволяють малим та середнім підприємствам (далі – МСП) отримати доступ до дефіцитних для них ресурсів, найважливішими з яких є доступ до знань, навичок управління, технології, фінансів, а також впровадження на світові ринки. Інтернаціоналізація інноваційно-технологічного підприємництва є істотною умовою зростання її конкурентоспроможності. Однак, наприклад, у групі країн, що розвиваються, мала кількість МСП здатне вижити в новітніх умовах і отримувати переваги від глобалізації. Закономірним підсумком лібералізації міжнародної торгівлі стало те, що багато великих іноземних компаній отримують можливість проникнення на менш розвинені ринки, ущемляючи там місцеве виробництво і позбавляючи малі та середні підприємства можливостей щодо виходу на світовий ринок.

Ряд країн на сучасному етапі відчуває певні складнощі щодо використання потенційних вигод і переваг від імпорту технологій, що пов'язано з відсутністю необхідних знань у кадрів. Останнє вимагає доповнення стратегії підтримки МСП спеціальною політикою розвитку науки і освіти (так звані «інвестиції в абсорбційні здібності»). Для малого інноваційно-технологічного бізнесу необхідна і політика у сфері досліджень

і розробок, що поєднується з програмуванням розвитку підприємництва.

Тут можна виділити два основні напрямки: політика розвитку освіти і реалізація стратегії інтелектуального співробітництва, комерціалізації досліджень і розробок. Наочним прикладом країни, що здійснює чітку політику, сфокусовану на підтримку прямих іноземних інвестицій і вбудовану в національну стратегію індустріалізації, є Малайзія. У цій країні здійснюється стимулювання зайнятості та інвестицій, наслідком чого стала технологічна модернізація і формування конкурентоспроможного міжнародного бізнесу. До іншого фактору успіху слід віднести здатність до залучення компаній-лідерів і продуманого розміщення на території країни інвестицій. Так, у ПАР до найбільш успішних заходів відноситься Програма розвитку автомобільної промисловості, основою якої є кластерний підхід. У цій же країні, починаючи з 2004 р., реалізуються програми підтримки ключових секторів, що володіють великим потенціалом зростання.

Крім чіткої стратегії розвитку необхідно побудова скоординованої системи інститутів, що її реалізують (центри підтримки і розвитку МСП, агентства з просування інвестицій, торгові палати, університети, дослідницькі організації і власно малий та великий бізнес). Для розширення кооперації інноваційно-технологічних великих підприємств і МСП в Індії сформована спеціальна Комісія з субконтрактації з метою підтримки і розвитку допоміжних підприємств. Значну увагу було приділено розвитку споживчих і купівельних асоціацій, найбільше зацікавлених у розвитку субконтрактування у допоміжних галузях. В країні була сформована мережа спеціальних центрів субконтрактації (англ. – SCX – Sub-Contracting Exchanges), половини з яких діяла в для обслуговування малого бізнесу (англ. – SISI – Small Industry Service Institutes) і ще близько половини працювали при різних галузевих спілках. Наприклад, щоб розміщувати великі виробничі замовлення в секторі МСП, NSIC виступає в якості генерального підрядника, що взаємодіє з різними агентствами закупівель, у тому числі і оперують на держзамовлення. За Програмою державних закупівель NSIC був створений і постійно підтримується реєстр малих підприємств, які мають право брати участь у держзамовленнях.

Якщо розглянути досвід низки країн ЄС, то тут явно простежується загальний шлях еволюції інтеграційної системи підтримки малого бізнесу. У Франції з 1994 р. діє програма під назвою SOFIREM, яка передбачає конверсію великих кризових компаній із залученням у депресивні райони підприємств МСП для формування нових робочих місць. У Німеччині була розроблена успішна модель кооперації різних підприємств. Так, в регіоні Тюрінгія реалізується Концепція промислових центрів, що передбачає створення групи МСП, яка базується на діючих великих компаніях у ряді галузей (виробництво транспортних засобів в м. Айзен, виробництво мікроелектроніки в м. Ерфурт, оптичне виробництво – у м. Ільменау і м. Єна). Промислові МСП в Італії в даний час дають понад 35% валової доданої вартості великих підприємств, що значною мірою було досягнуто за рахунок реформування великих компаній і виділенням з їх числа середніх і малих. Одночасно було встановлено ряд заходів підтримки

інноваційних МСП. Іспанія на основі Торгово-промислової палати створила Центр промислової кооперації та субпідряду, до якого пізніше приєднався один з найбільших у світі Міжнародний виставковий центр. Істотним етапом розвитку субконтрактації в Іспанії стало участь субконтракторів у тематичних виставках (Бірмінгем, Ганновер, Париж, Копенгаген, Чикаго). Зазначимо, що в останні роки обсяги субконтрактних поставок в абсолютному вираженні ЄС зросли на 40%, хоча темпи зростання виробництва були набагато скромніші. Даний факт показує, що в ЄС досі йде реформа промисловості з активним залученням МСП.

В інших країнах також розвиваються механізми субконтрактації. Так, у вже згаданій у цьому контексті Японії, для неї характерна глибина взаємодії різних галузей і ув'язка малих і середніх субпостачальників з довгостроковою стратегією розвитку великих компаній. У США, навпаки, відносини в рамках субпідрядів побудовані з розрахунком на виконання конкретного замовлення і на довгострокову перспективу не розраховані, при цьому американську модель також слід визнати успішною.

В США в частині надання сприяння кооперації малого та великого інноваційного бізнесу важливе значення мав Закон про «ментор-протеже» в стосунках цих інституційних одиниць. Ментором є компанія, що надає допомогу, а протеже – це мале підприємство, яке може отримати підтримку у вигляді можливості використання персоналу ментора, надання в рамках федерального контракту субконтрактів на безконкурсній основі, прогресивних виплат за субконтрактом та авансування робіт за нього, надання кредитів [2].

Багато великих ТНК вважають використання потенціалу інноваційно-технологічних МСП частиною своєї корпоративної стратегії та інструментом посилення кооперації з технологічними урядами відповідних країн. Одним з прогресивних напрямків кооперації інноваційних підприємницьких структур є реалізація кластерного підходу. Найбільш вдало вбудована система кластеризації в США, де даний підхід з'явився завдяки стратегії розвитку економік окремих штатів, які прийняли відповідні програми розвитку. Слід зазначити, що єдиної моделі визначення необхідної і доцільної структури знову створюваного кластера в США немає, тому в країні тривають глибокі дослідження в даній сфері. Разом з тим, відмітними рисами кластерів США є реалізація принципу партнерства і орієнтація на комерціалізацію досліджень і розробок. Механізм же взаємодії в рамках кластера полягає в тому, що держава за допомогою федеральної контрактної системи надає підрядникам (корпораціям, тобто виконавцям програм досліджень і розробок) ряд прав (наприклад, безкоштовне використання наукових лабораторій і промислового устаткування держави, пільги на придбання матеріалів і сировини з державних фондів, дострокова амортизація основних засобів, професійна перепідготовка кадрів тощо). Витрати на реалізацію цих прав списуються на сукупну вартість держзамовлення, що виконується даною корпорацією як «допустимі за законом».

Слід визнати, що кластерна політика довела свою високу ефективність в США, що підтверджується, наприклад, тим, що в американських кластерах вже зосереджено 36% зайнятих в країні. 50% національного

доходу країни створюється в кластерах, і 96,5% всіх виданих патентів припадають на них.

В Японії також активно розвиваються кластери як форма кооперації суб'єктів інноваційно-технологічного підприємництва, проте відмінність японської моделі від американської полягає в ролі держави, яка визначає ключові напрями стимулювання розвитку інноваційно-технологічного підприємництва. Підхід орієнтований на формування економічного середовища, де інноваційний розвиток є необхідною умовою виживання компаній, а вибір напрямів реалізації своєї інноваційної стратегії вже здійснюється власне корпораціями на основі аналізу ринку. Перевагою підходу Японії необхідно вважати концентрацію ресурсів на реалізації ключових напрямів, оскільки, якщо останні обрані правильно, це буде сприяти інтенсивному економічному зростанню. Тим не менш, зважаючи на високий темп розвитку науково-технічної сфери, ці напрями можуть істотно коригуватися навіть у короткостроковому періоді. Підхід США, навпаки, сприяє суттєвому розпорошенню ресурсів по багатьом напрямам, що є малоефективними в короткостроковому періоді. Однак саме множинність напрямків сприяє більш швидкій реакції на зміну пріоритетів соціально-економічного розвитку.

Для країн ЄС характерний синтез зазначених підходів. Так, у Великобританії і Німеччині існують програми біотехнологічних кластерів на основі фактора регіонального розміщення компаній. У Фінляндії розвиток отримав лісопромисловий кластер і країна, що володіє 0,5% сукупних запасів деревини в світі, дає 10% світового експорту продукції лісопереробки. В Австрії важливе значення відіграє політика держави, спрямована на стимулювання кооперації між промисловими підприємствами та НДІ на основі спрощення регулювання інноваційних програм. Це сприяло швидкому розвитку автомобільних кластерів в країні (Верхня Австрія), які охоплюють весь технологічний ланцюжок (видобуток сировини – виробництво автомобілів – переробка відходів – програмне забезпечення і логістика).

В країнах також накопичений успішний досвід кластерів як форми інтеграції суб'єктів інноваційно-технологічного підприємництва. Так, Індія саме за рахунок кластерів досягла великих успіхів в сфері розвитку галузі інформаційних технологій, яскравим прикладом чого є Бангалор і прилеглі до нього території, де МСП, НДІ та високотехнологічні галузі економіки тісно кооперовані між собою. За рахунок інвестицій держави, спрямованих у підприємства та інститути зазначеного міста, забезпечений стійкий перманентний процес генерування технологічних інновацій у багатьох галузях промисловості. Великі державні підприємства, у свою чергу, з'явилися прискорювачами НТП, генеруючи ідеї впроваджуючи нові технології, а також готують необхідні науково-виробничі кадри. Ключове місце в кооперації великих підприємств і МСП також належить системі субконтрактних відносин, на основі якої були створені консорціуми з чіткою спеціалізацією компаній-учасниць за типами виробленої продукції та її експорту в інші регіони.

Досвід розглянутих країн показує, що сучасні високотехнологічні виробництва можливо успішно розвивати лише на базі інтегрування наукових, виробничих та інноваційних підприємницьких структур. Разом

з тим, у справі розвитку інноваційно-технологічного підприємництва для багатьох країн стала важливою кооперація МСП, здійснювана на основі об'єднання середніх і малих підприємств, оскільки можливості останніх обмежені, і вони часто стикаються з проблемами при реалізації великого замовлення.

Так, для реалізації зазначених цілей, в Індії було сформовано консорціум малих і середніх підприємств. Крім цього, в країні Міністерством малих і середніх підприємств спільно з органами управління штатами реалізується програма формування кластерів з мікропідприємств і малих підприємств для технологічної модернізації підприємств, що входять у кластери, зростання їх конкурентоспроможності та продуктивності [1].

Тут слід обмовитися, що Індія не є піонером в сфері створення консорціумів інноваційно-технологічних МСП, і ця практика набула свого поширення в країнах ЄС (Німеччина, Італія) та інших розвинених країнах, однак тут вона реалізується з метою отримання і виконання замовлень. При цьому консорціуми наділяються різними пільгами. В Італії частину прибутку консорціумів звільняється від сплати податків. Послуги зовнішньоторговельних консорціумів підприємствам, що входять до них, так само як і придбання товарів і послуг, необхідних для діяльності, звільняються від ПДВ. У США функціонує програма надання кредитів консорціумам МСП, які створюють так званий «пул ресурсів» для купівлі необхідних матеріалів, обладнання та сировини. Японія також має давню, північну практику формування консорціумів МСП, які створювалися в країні в різний час з метою підвищення експортної орієнтації продукції легкої промисловості та машинобудування.

У багатьох розвинених країнах широко поширені такі форми кооперації як товариства взаємного страхування (ТВС) і кредитування (ТБК). З досвіду Японії випливає, що створення ТВС, мета яких полягає не в отриманні прибутку, одночасно вирішує кілька стандартних проблем сектора МСП: зниження витрат на управління, оцінка ризиків на професійному рівні, захист здійснюваних інвестицій та інтересів власників, відшкодування витрат, виплата компенсації у разі ліквідації бізнесу тощо. Перевагою подібних товариств є очевидний факт: обсяг страхової премії буде на 60% менше, ніж при зверненні в сторонню страхову компанію. ТВС в США досягають 50% від сукупної кількості страхових компаній, у Німеччині та Франції і Німеччині на їх частку припадає 45%.

Застосування механізмів кредитної кооперації характерна для багатьох країн досить давно і успішно продовжує розвиватися й донині в таких країнах як Бельгія, Голландія, Іспанія, Португалія і Швеція. Сприяння держави полягає в ідентифікації та захисті статусу фінансових установ, створення нормативно-методичної інформаційної бази, системи гарантій діяльності подібних організацій. Крім того, держава може надати початкову допомогу у формі довгострокових кредитів. Однак, більший пріоритет відданий заходів «м'якої» підтримки, яка не порушує ефективного функціонування приватного ринку.

В ЄС на 2007–2013 рр. була реалізована Сьома програма інновацій, яка націлена на підтримку досліджень і розробок в єдиному економічному просторі країн-членів. При створенні даної програми було вжито низку

заходів для того, щоб активізувати участь у конкурсах МСП. Зокрема, організуються конкурси з підтримки МСП та конкурси, де основні заявники – МСП. Велике значення для кооперації суб'єктів інноваційно-технологічного підприємництва відіграють також і інноваційні мережі, створені в ЄС (European Business & Innovation Centers Network – EBN). В рамках цих мереж активно кооперуються технопарки, інноваційні центри, інкубатори, НДІ, інформаційні системи, центри трансферту технологій та інші організації [3].

Таким чином, підтримка малого інноваційно-технологічного підприємництва в сучасних умовах стала одним з ключових напрямків державної економічної політики в більшості розвинених країн. Загальним початком є також і визнання неможливості інноваційної діяльності без інтеграції бізнесу і кооперації середніх, малих і великих підприємств. Тому уряди вказаних країн особливу увагу приділяють створенню мереж партнерів, які беруть участь в інноваційно-технологіч-

них процесах. Безсумнівно, що системи державної підтримки МСП за кордоном розрізняється, що пов'язано з особливостями еволюції національних економік. Однак, в даний час в усьому світі склалося єдине розуміння того, що саме інноваційна діяльність повинна стати ключовим джерелом нарощування конкурентоспроможності економік країн світу.

Висновок. Інноваційно-технологічна мобільність МСП сприяє розширенню їх присутності в міжнародних економічних відносинах, що реалізується шляхом активного міжнародного науково-технічного співробітництва (в основному мова йде про субконтракції в міжнародному виробничо-технологічному співробітництві). В розвинених країнах МСП на основі прогресивних видів зовнішньоекономічної діяльності поступово реалізують стратегії транснаціоналізації, а для країн, що розвиваються, характерний вузький спектр зовнішньоекономічних зв'язків МСП, які реалізуються переважно в традиційних формах.

Список використаних джерел:

1. Micro & Small Enterprises. URL: <http://dcmsme.gov.in/MSE-CDProg.htm>.
2. Summaries for the Governmentwide Mentor-Protege Program Act of 2001. URL: <https://www.govtrack.us/congress/bills/107/s861/summary>.
3. The 7th Framework Programme: Setting a new Standard in European Research. URL: https://ec.europa.eu/research/fp7/pdf/fp7-brochure_en.pdf.