

тому є складання переліку функцій і їх подальший опис з метою визначення трудомісткості виконання кожної функції.

У подальшому розробка науково-обгрунтованої класифікації трудових функцій, яка буде заснована на принципі розмежування функцій управління по видах виконуваних робіт, дозволить визначити нормативну чисельність працівників відповідної категорії. Визначення витрат розумової праці, необхідних для отримання заданих результатів, вимагає дослідження і розробки обгрунтованих нормативних залежностей цих витрат від різних вагомих чинників, що характеризують складність вирішуваної задачі або виконуваної функції (роботи).

Література

1. Лаптев В.І., Корсаков Д.А. Система управління підприємства як стратегічна складова менеджменту персоналу // Деякі питання регулювання заробітної плати в умовах сучасної фінансово-економічної кризи. Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. Збірник наукових праць, Краматорськ, 2009, №3 (17). – С.138-141.
2. Омельченко И.Б. Труд управленцев можно и нужно нормировать //Справочник кадровика. – 2008. – №8.

3. Кибанов А.Я., Мамед-Заде Г.А., Родькина Т.А. Управление персоналом: регламентация труда. – М.: Изд-во `Экзамен`, 2003. – 480с.
4. Пашуто В.П. Организация и нормирование труда на предприятии. – Минск: Новое знание, 2001. – 304с.
5. Смирнов Е.Л. Справочное пособие по НОТ. – М.: Экономика, 1986. – 399с.
6. Петрович Й.М., Захарчин Г.М. Организация производства. – Львів: «Магнолія 2006», 2008. – 400 с.
7. Гейц И.В. Рабочее время, как основа нормирования труда: Практическое пособие. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2003. –208с.
8. Багрова І.В. Нормування праці. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 212 с.
9. Зоткина Н.С. Проблема совершенствования нормирования управленческого труда и численности работников предприятия // Проблемы современной экономики. – 2006. – №3(15).
10. Генкин Б.М. Экономика и социология труда. – М.: Издательская группа НОРМА-ИНФРА-М, 1999. – 384 с.

Статья поступила в редакцию 01.09.2009

М. СОРОКИН, к.э.н.

Международный институт бизнеса (г. Киев)

ИННОВАЦИОННЫЙ БИЗНЕС: “ЗАМКНУТЫЙ КРУГ” ИЛИ ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ?

Объективные процессы в мировой и отечественной экономике приводят к появлению новых форм организации инновационной деятельности и повышение роли некоторых из них, в первую очередь, малых инновационных предприятий (МИП). Зарубежный опыт свидетельствует об их высокой эффективности [3, 4, 7, 8, 9, 11]. Однако отечественные инновационные предприятия в своем развитии сталкиваются с серьезными проблемами, связанными, в первую очередь, с нехваткой финансовых ресурсов [1, 8, 10]. Соответственно, на макроуровне это сдерживает инновационные процессы в экономике. Поэтому государственное содействие финансовому обеспечению инновационной деятельности становится одним из важнейших государственных задач, предпо-

сылкой перехода к новому уровню общественно-экономического развития.

Цель настоящей статьи – определить условия эффективного функционирования малых инновационных предприятий в Украине.

В Украине для существования малого инновационного бизнеса и, в особенности, для вновь созданных предприятий сложились тяжелые условия. Количество инновационных предприятий в последние годы практически не растет, в большинстве же действующих существует большая потребность в обновлении и наращивании основных фондов, проблемы в финансировании развития. Для действующего бизнеса даже в докризисный период существо-

© М. Сорокин, 2009

вали большие препятствия в части привлечения большинства из принятых в международной практике внешних источников финансирования - займов, акционерного капитала и облигаций – в первую очередь, из-за избыточных уровней рисков, отсутствие обеспечения и неразвитость фондового рынка. У вновь созданных предприятий инновационной направленности также отмечается существование очень сложной проблемы привлечения инвестиций, особенно в период становления их деятельности, запуска собственных производств. Таким образом, при наличии и даже избытке интересных идей и концепций, инновационные предприятия не имеют достаточного уровня сбережений и собственных производственных мощностей для их эффективного внедрения. Из-за высокого уровня риска инновационных проектов для МИП, очевидно, также невозможно привлечь фонды извне (разве что в теневом секторе рынка капиталов со всеми вытекающими последствиями). Нехватка или полное отсутствие стартового капитала обуслов-

ливает недостаточный уровень капиталовложений в их проекты, из-за которой предприятия прибегают к «полумерам», осуществляя свои проекты или частично, или на очень низком уровне, без надлежащей проработки, экспертизы, рекламы, сопровождения и тому подобное.

МИП, инициаторы инноваций нередко, вместо внедрения своих идей самостоятельно, переуступают их другим посредством продажи лицензии, прав и патентов. Тормозится формирование новых МИП. Большинство существующих предприятий не развиваются или вынуждены переключаться на торговую посредническую или другую несвойственную им деятельность. Результатом подобной работы чаще всего становится невысокая производительность и малая прибыль или даже убытки. Последнее же обстоятельство не позволяет МИП наращивать свой капитал. Таким образом эта ситуация может быть проиллюстрирована в виде “замкнутого круга” (рис.1).



Рис.1. “Замкнутый круг” инновационного бизнеса.

Как справедливо отмечает Г. Семенцева, финансирование МИП априори, как правило, осложняется тремя обстоятельствами: большим риском – поскольку инновация вначале не имеет технической и коммерческой апробации – намного выше, чем у обычного малого пред-

приятия, стартовым объемом инвестиции и значительным временным лагом до начала принесения прибыли [7, с.78]. В настоящей работе предполагается исследовать финансово-экономические характеристики появления новой высокоэффективной разработки на рынке

и инвестиционные проблемы, которые обычно возникают у предпринимателей и держателей капитала, с тем чтобы определить узкие места и внутренние барьеры для развития инновационного бизнеса.

В теоретическом плане, с целью определения конкретных средств и инструментов содействия малому инновационному бизнесу, необходимо детальнее исследовать типичный инновационный процесс на уровне предприятия, которое осуществляет нововведение. Имеют ли МИП специфические проблемы, определенные черты, присущие именно инновационной деятельности? Существуют ли особенности в процессе внедрения нововведений, которые обуславливают развитие инновационного бизнеса и потребности в его эффективной деятельности? Каковы характерные риски на стадиях жизненного цикла инновации и каковы наиболее приемлемые источники финансирования на различных стадиях этого цикла? Анализ первоисточников и эмпирических данных позволяет найти некоторые ответы на указанные вопросы и дать ряд рекомендаций, которые могут быть интересны специалистам в

области инновационного и финансового менеджмента.

Современный подход определяет *инновационный процесс* как цепь событий, в ходе которой новация (идея или концепция инновации) превращается в конкретный продукт (услугу) или технологию и распространяется на рынке [4, с.7]. На уровне каждого инновационного проекта этот процесс имеет схожий характер, который отмечается определенной фазой и конечной длительностью [2, 4]. То есть используется понятие *жизненного цикла инновации* (ЖЦИ). В нем, с точки зрения на процесс финансирования и реализации проекта, обычно выделяется шесть характерных этапов (рис. 2.):

- создание новации (I стадия);
- внедрение инновационного продукта (II стадия);
- период роста продаж (III стадия);
- замедление роста (IV стадия);
- стабилизация продаж (V стадия);
- спад (VI стадия).

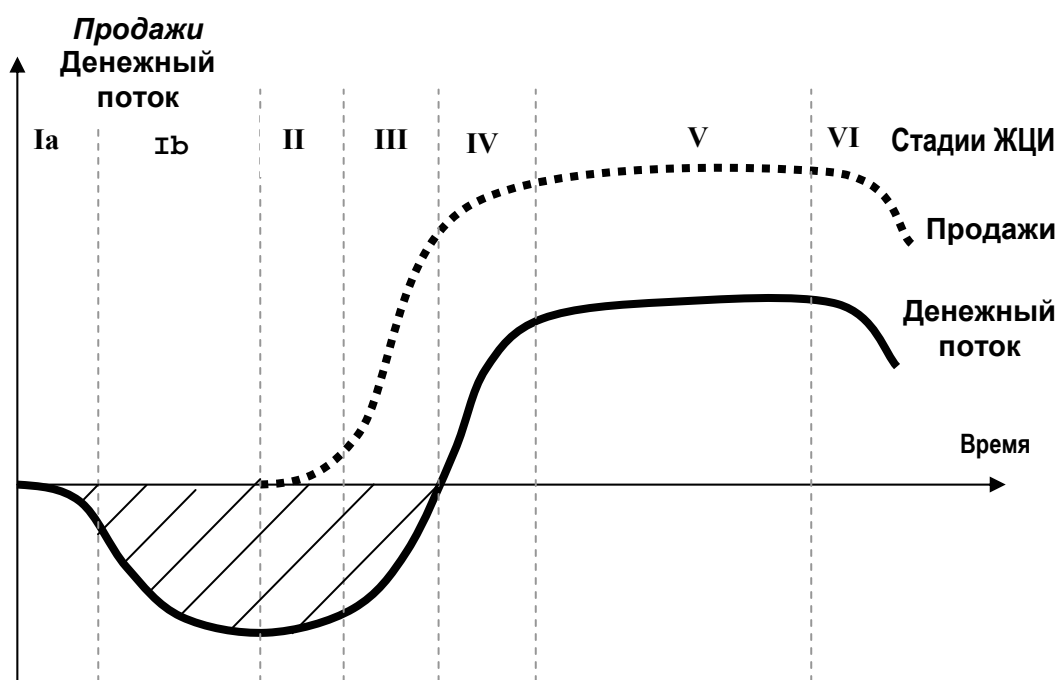


Рис. 2. Денежный поток и ЖЦИ.

Причиной циклических изменений финансово-экономических характеристик новой разработки является стремление ее создателей завоевать большую нишу на рынке для увеличения размера прибыли. Изменение объемов

производства и реализации новой продукции на рынке проходит принципиально разные этапы. На первом этапе ЖЦИ продажи (реализация товаров или услуг) не происходят, на втором — наблюдается сначала вялый, а на

третьем – уже интенсивный рост продаж. Далее, с определенного момента, объемы реализации постепенно замедляются, достигая в конце четвертого этапа максимального объема.

Попутно отметим неточность суждений тех авторов, которые не выделяют отдельно пятый этап ЖЦИ, отмечая лишь переход от замедленного роста сразу к стадии спада [2, 4], то есть ситуацию, которую можно охарактеризовать лишь как частный случай более общей формы кривой реализации (продаж) типичного инновационного проекта. Вместе с тем в международной практике, как правило, наблюдается наличие более-менее стабильной фазы инновации (ее называют фазой зрелости), когда предприятие уже не в состоянии значительно повышать объемы реализации продукции. К этому времени оно израсходовало свой потенциал для завоевания потребительского рынка, но нет еще и существенного снижения спроса на инновационный продукт, потому что последний еще не устарел и не появился достойный конкурирующий продукт (товар-субститут). Отмеченная стадия ЖЦИ характерна тем, что именно здесь, благодаря стабильности поступлений, инновация проявляет свою финансовую целесообразность и эффективность, именно на этой стадии, как правило, компенсируются первоначальные вложения в нововведение.

Когда этот этап реализации нового товара пройден, начинается стадия быстрого сокращения его производства и продаж. Причиной чаще всего является выход более эффективного товара-конкурента. Он может быть создан другим или тем же самым инновационным предприятием, которое позаботилось о своевременном начале финансирования разработки нового наукоемкого продукта. Трудно согласиться с теми исследователями, которые считают основным источником финансирования на последних двух этапах ЖЦИ кредитование [4, с. 224], поскольку в это время инновационный проект должен, в первую очередь, финансироваться уже за счет прибыли и даже финансировать последующие проекты.

Для инновационных предприятий проблемы дефицита средств особую остроту приобретают именно на ранних стадиях проекта, по крайней мере на первых двух, а иногда трех этапах ЖЦИ. Как правило, стартовый капитал нужен предприятию для проведения фундаментальных и прикладных исследований, оформления прав интеллектуальной собственности, проектно-исследовательских и конст-

рукторских работ с изготовлением модели и прототипа или опытного образца, на закупку соответствующего оборудования, на маркетинговый анализ и продвижение вновь созданного продукта на рынок и т. п. Высокая вероятность получения негативных результатов и в ходе проведения прикладных НИР, и при последующей коммерциализации высоких технологий, проблема выхода на мировые рынки новой наукоемкой продукции, неминуемо связана с рискованностью вложения необходимых средств, то есть с финансированием венчурного характера.

По нашему мнению, ошибочной является точка зрения, что стартовый капитал должны предоставлять банки и инвестиционные компании [4, с. 224]. Отечественная и международная практика (см., например, [8, 11]) убедительно свидетельствуют, что кредитование возможно, исключительно при условии абсолютно надежного обеспечения с третьей стороны, или при наличии залога, рыночная стоимость которого не меньше (а в отечественной практике значительно выше), чем сумма предоставляемого кредита. Кроме того, кредит нуждается в уплате значительных процентов, причем, по обычной схеме, уже от начала жизненного цикла инновации, когда МИП еще имеет отрицательный денежный поток. Попутно отметим, что наличие столь противоположных мнений тех, кто в своих научных работах и на практике связан с процессом финансирования МИП, свидетельствует о нерешенности многих аспектов этой проблемы, а также о перспективности последующих исследований в этой отрасли.

Для более обстоятельного анализа первой стадии ЖЦИ целесообразно разделить ее на два этапа (Ia и Ib): менее капиталоемкий - от идеи (концепции) новой продукции к созданию модели / образца, и тот, что обычно нуждается в значительно больших вложениях – от модели / образца к появлению первых товаров на рынке. Как правило, это требует огромных расходов еще до того, как начнется возврат средств, даже в случае успешного инновационного проекта.

С теоретической и практической точки зрения, очень важным является высокий темп прохождения первой стадии ЖЦИ. Именно он обуславливает рыночную успешность и конкурентоспособность нововведений. Однако, по данным В.Михайлова, средняя длительность создания образцов для отечественных предприятий составляет 1,8 года [5]. Такое значе-

ние одного из важнейших временных параметров ЖЦИ неприемлемо ни для большинства финансовых структур, ни для конкурентоспособности самих инновационных предприятий на мировом рынке.

Как правило, и во время третьего этапа, когда уже наблюдается резкий рост выручки от реализации инновационного продукта, предприятие все еще нуждается, причем в еще больших средствах для расширения производства. То есть типичный инновационный проект на первых трех стадиях имеет еще минусовое значение т.н. свободного денежного потока (заштрихованная зона – см. рис. 1) и соответствующие финансовые потребности относительно его покрытия. Положительный свободный денежный поток и достаточная масса прибыли наблюдаются, как правило, уже во время следующей стадии ЖЦИ, и именно тогда инвесторы могут уже получать определенную отдачу от инновационного проекта. Как свидетельствует международный опыт, огромное количество проектов терпит крах, так и не дождавшись результата в виде адекватных денежных поступлений (отдачи от проекта).

Международная практика также свидетельствует о том, что вовсе не обязательно, чтобы инновация была подконтрольна одному предприятию на всех стадиях своего развития, - на любом этапе жизненного цикла владельцы МИП, в лоне которого она возникла, могут ее перепродать через лицензионное соглашение, переуступку прав, продажу акций предприятия, и тому подобным схемам. Однако в любом случае на ранней стадии ЖЦИ предприятие, которое осуществляет нововведение, чувствует особенно острую потребность в финансировании, как в текущих средствах на пополнение оборотного капитала, так и в средствах долгосрочного характера.

Таким образом, МИП, которые следует считать одной из наиболее перспективных организационных форм для развития инновационной сферы, имеют целый ряд специфических проблем, влияющих на обеспечение их деятельности. Главные из них – потребность в значительном стартовом капитале, большой инновационный риск, темпы внедрения нововведений. Эти проблемы резко обостряются, когда предприятия, которые внедряют инновационные проекты, находятся на начальной стадии ЖЦИ. Поэтому, для повышения эффективности использования инновационного рычага

развития экономики, наряду с соответствующими научными рекомендациями, должны быть созданы специальные регулятивные и рыночные механизмы, которые бы облегчали МИП существование именно на ранних стадиях его развития.

Литература

1. Вишидкевич Ю. Малі науково-інвестиційні підприємства Білорусі. Бар'єри розвитку та потреба в підтримці // Економіст. – 1999. – № 2. – С. 48-49.
2. Гунин В.Н. и др. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров “Управление развитием организации”. Модуль 7. – М.: Изд.: ИНФРА-М, 2000 – 272 с.
3. Иванова Н. Малый инновационный бизнес в странах развитой рыночной экономики // Российский экономический журнал. – 1995. – №12.
4. Инновационный менеджмент / под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. Изд. 2-е. – М.: ЦИСН, 2000 – 568 с.
5. Михайлов В. Динамика творческого поиска // Обзор украинского рынка. – 1999. – № 7. – С. 21-25.
6. Результати дослідження технологічного оновлення виробництва в рамках пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки та рекомендації щодо їх використання. / Міннауки. -К.: Міннауки, 1998. – 25 с.
7. Семенцева Г. Формы финансирования малого инновационного бизнеса в США и Западной Европе // Российский экономический журнал. – 1997. – № 2. – С. 78-83.
8. Управление инновациями. Становление и развитие малой технологической фирмы: Сб. статей. – М.: АНХ, 1999. – 248 с.
9. Хучек М., Ходыйски А. Инновационность малых предприятий // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика 1997. – № 2. – С. 59-65.
10. Яковец Ю. Предпосылки преодоления инновационного кризиса / Экономист. – 2004. – №1. – С. 32-37.
11. From Intention to Innovation: Commercialization of New Technology by Independent and Small Business Inventors. – West Publishing Company, 1997. – 112 pp.

Статья поступила в редакцию 01.09.2009