

В.В. СТАДНИК, к.т.н., доцент,
Хмельницький національний університет

МОЖЛИВОСТІ І ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ПОВЕДІНКИ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Економічний розвиток суспільств та економік сьогодні великою мірою визначається їх здатністю до створення та використання інновацій. Інновації є тими чинниками, що формують конкурентні переваги як окремих суб'єктів ринку, так і економіки країни загалом. Активна інноваційна діяльність підприємницьких структур формує інноваційний тип розвитку країни і сприяє її загальному соціально-економічному зростанню. Розуміння природи інноваційної активності має особливе значення для формування сучасної інноваційної політики в Україні, особливо у частині, що стосується розвитку найдинамічнішого сектора економіки – сектора малого бізнесу (МБ).

У будь-якій країні малий та середній бізнес вносить реальний вклад у розвиток суспільного виробництва. Досвід західних сусідів показав, що малий та середній бізнес найшвидше здійснює підйом економіки. Зокрема, у Західній Європі, Польщі і країнах Балтії він забезпечує до 40-60% ВВП. В Україні цей показник коливається в межах 10-15%, що обумовлює значний інтерес науковців до вивчення чинників, які гальмують розвиток даного сектора економіки.

Слід зауважити, що малі підприємницькі структури у всьому світі є основними носіями і реалізаторами нових ідей та новацій, оскільки підприємці за своєю суттю мають створювати щось нове, відмінне від уже відомого. Це набуває особливої значимості у малому бізнесі, де завдяки саме ініціативності, підприємливості, вмінню розгледіти нове у звичних речах можна виділитися серед інших, вирватися вперед, зайняти кращі позиції, отримати імпульс подальшого розвитку. Проте в економіці України мале підприємництво поки що не орієнтується на інноваційні чинники, а здебільшого імітує бізнес-

процеси, які вже випробували себе.

Відсутність активно-підприємницької (інноваційної) цільової установки найчисленнішого сектора економіки різко зменшує вірогідність переходу України до інноваційної моделі розвитку. А без цього її входження до світового економічного простору не у якості сировинно-ресурсного додатку залишатиметься проблематичним.

Питаннями стимулювання розвитку МБ в умовах перехідного періоду займаються багато вітчизняних науковців, серед яких В. Биковець [1], З. Варналій [2], І. Копченко [3], А. Тибінь [4], О. Сторожук [5] та інші. Здебільшого їхні рекомендації стосуються зміни державної політики у фінансово-кредитній сферах [1, 2] та системі оподаткування [2; 5]. Не применшуючи важливості впливу позитивних інституційних змін на рівні держави, завдяки яким можна було б сформувані ефективні економічні та правові інструменти активізації МБ загалом, хотілось би звернути увагу на те, що серед задіяних інструментів підтримки МБ відсутні ті, які спрямовані на підвищення інноваційної складової малого бізнесу. Закон України «Про інноваційну діяльність» швидше націлений на розвиток високотехнологічних галузей, підтримку реалізації масштабних інноваційних проєктів, що характерно здебільшого для крупного бізнесу, тому переважними цього Закону малі підприємства майже не мають можливості скористатися. Отже, проблема стимулювання розвитку МБ на інноваційній основі є вельми актуальною.

Метою даної роботи є дослідження мотивів економічної поведінки малих підприємницьких структур в Україні і визначення можливості та перспектив стимулювання розвитку МБ на інноваційних засадах.

© В.В. Стадник, 2005

Насамперед варто зазначити, що у секторі МБ функціонують підприємства, історія появи яких на ринку здебільшого має два сценарії. Перший – організаційне структурування у процесі приватизації, другий – проходження усіх етапів становлення, починаючи з «човникарства» і завершуючи створенням регулярного бізнесу. У першому випадку країна одержала не ефективних власників, а людей, що мають право безконтрольно розпоряджатися чужим добром. Очікування того, що ринкові закони примусять новоявлених власників в Україні орієнтуватися на кращі зразки підприємницької поведінки, яка передусім націлена на створення чи піонерське використання новацій, що забезпечували б в існуючих умовах більший, ніж для інших суб'єктів ринку, підприємницький прибуток, не справилися. Усвідомлюючи нетривкість свого становища в умовах криміналізації економіки, нові власники проявляли «грабіжницьку», рентаорієнтовану поведінку, яка не відповідає морально-етичним нормам цивілізованого суспільства, на чому нині наголошують багато дослідників постсоціалістичних перетворень [6; 7; 8; 9]. Такі підприємці не зацікавлені у інноваціях, а, користуючись близькістю до влади, спрямовують економіку у «тінь», отримуючи від цього надприбутки.

Підприємства, що розвивались за другим сценарієм (створюючись «з нуля»), зазвичай розпочинали свою діяльність із торгівлі, яка в умовах тотального дефіциту мала великий потенціал розвитку і де оборот капіталу здійснювався набагато швидше, ніж в інших галузях. Специфіка торговельної діяльності наклала свій відбиток на філософію господарювання, котра теж була досить далекою від орієнтації на інновації. Таким чином, і серед цих підприємців не сформувалося усвідомлення того, що невід'ємним елементом успішного бізнесу є інноваційна активність.

Поza тим, вплив інноваційних чинників на конкурентоспроможність малого бізнесу у розвинених ринкових економіках є дуже значним. Підприємницька структура є відкритою системою, що знаходиться

у постійній взаємодії із зовнішнім середовищем, яке впливає на вибір економічної поведінки усіх суб'єктів господарювання. Характеристики зовнішнього середовища обумовлюють рівень визначеності, за якого приймаються управлінські рішення. Від векторів та сили впливу чинників зовнішнього середовища значною мірою залежать як рівень підприємницької активності, так і її результативність. Велике значення для активізації інноваційної діяльності має формування «продуктивної інноваційно-підприємницької мотивації» [10] у власників бізнесу, яка великою мірою формується під впливом інституційного середовища, що склалось у країні.

Серед усієї сукупності інституційних чинників значне місце займають ті, що формуються на регіональному рівні, визначаючи пріоритети діяльності суб'єктів підприємництва у тій частині, яка стосується використання ресурсних можливостей – матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних. Крім того, політика місцевих владних структур щодо регулювання (підтримки) діяльності малого бізнесу безпосередньо впливає на бізнес-клімат у регіоні, роблячи його сприятливим для розвитку підприємництва або ж навпаки, створюючи йому додаткові перешкоди, на чому наголошує ряд дослідників [3; 4; 10].

Аналіз ефективності роботи суб'єктів підприємницької діяльності у Хмельницькій області вказує на те, що малі підприємства у своїй масі є не лише малоприбутковими, але і збитковими. Згідно офіційних статистичних даних по Хмельницькій області, наведених у табл.1(складено за [11, с. с.221, 236], загальний фінансовий результат від звичайної діяльності суб'єктів МБ до оподаткування склав у 2003 році 41,1 млн. грн. збитків. Аналогічною була ситуація і у попередні роки. Причому лише підприємства, що знаходяться у приватній власності, отримали позитивний фінансовий результат (відповідно 1,8 млн. грн. прибутку до його оподаткування у 2001 р. і 3,5 млн. грн. у 2003 р.). Найзбитковішими виявилися підприємства, що знаходяться у колективній

та комунальній власності.

Більш детальний аналіз фінансових результатів діяльності малих підприємств, що працюють у різних сферах, показав, що найбільш збитковою є діяльність підприємств, які працюють у галузі сільського господарства та промисловості, причому

рівень збитків у першому випадку у 2,3 р. перевищує середній рівень збитків по групі промислових підприємств. Цілком природно, що частка діючих підприємств за таких умов складає 75,1% від їх зареєстрованої кількості.

Таблиця 1

Фінансові результати малих підприємств Хмельницької області за видами економічної діяльності

Види економічної діяльності	Кількість малих підприємств			Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, (“+” прибуток, “-“ збитки)	
	Всього	Діючих	Частка діючих у загальній кількості, %	В цілому по групі, млн. грн.	З розрахунку на одне діюче підприємство, грн.
Сільське господарство	442	332	75,1	-13,3	-40060,2
Промисловість	1088	890	81,8	-15,67	-17606,7
Будівництво	442	323	73,1	+0,43	+1331,3
Оптова та роздрібна торгівля	2076	1384	66,7	-7,8	-5635,8
Готелі та ресторани	158	132	83,5	+0,04	+303,0
Транспорт і зв'язок	252	203	80,6	-1,55	-7635,5
Операції з нерухомістю	750	618	82,4	-6,7	-10841,4
Освіта	44	40	90,9	+0,26	+6500
Охорона здоров'я	82	65	79,3	+0,07	+1076,9
Індивідуальні послуги населенню	220	165	75,0	+3,07	+18606,1
Всього	5607	4195	74,8	-41,15	-9809,3

Водночас у промисловості, незважаючи на збитковість, виготовляють і реалізують свою продукцію 81,8% зареєстрованих підприємств, що наводить на думку про приховування ними частини своїх доходів, оскільки раціональна поведінка економічного агента спонукає його шукати вигідні способи вкладення капіталу, а не втрачати його у збитковому впродовж тривалого періоду бізнесі (аналіз показав, що аналогічна картина спостерігалась і у 2001, 2002 роках). З іншого боку, при порівнянні кількості малих підприємств, які займа-

ються торговельною і виробничою діяльністю, видно, що перших удвічі більше, хоча частка діючих значно менша (66,7% проти 81,8%). Рівень задекларованих збитків по групі підприємств, що здійснюють торговельну та посередницьку діяльність, складає всього 5635,8 грн. з розрахунку на одне діюче підприємство проти 17606,6 грн. у промисловій групі. Очевидно, що за існуючих економічних умов торгівля залишається найбільш привабливою сферою діяльності для малого бізнесу, про що свідчить і кількість зайнятих у ній підприємств

(37% від загальної кількості проти 19,4% у промисловості).

Цікавим є той факт, що, незважаючи на реальні позитивні фінансові результати діяльності, продовжує залишатися невеликою кількістю підприємств, що надають послуги та виконують будівельно-ремонтні роботи (відповідно 6,2% та 7,9%). Причиною цього може бути те, що виконання цих робіт часто відбувається не на основі юридично укладеної угоди, а, як склалося традиційно в Україні, за домовленістю, що дозволяє значній частині осіб, які працюють на цьому сегменті ринку, офіційно не реєструвати свою діяльність, тобто, знаходитися у тіні. І така поведінка є цілком прийнятною для суспільства.

Описані тенденції наводять на думку про те, що за існуючих умов господарювання, які сформувалися в Україні в результаті зіткнення формальних та неформальних інституційних чинників (з одного боку – зміни у нормативно-правовій базі, які поступово формують правове поле для взаємодії між суб'єктами ринку та ними ж і державою у перехідний період, а з іншого – традиції і звичаї, що залишаються домінуючими у системі відносин “державо-громадянин” і націлені на протистояння між ними), подальший розвиток підприємництва здійснюватиметься за напівлегальною схемою, формуючи грошові потоки, які не потраплятимуть під оподаткування.

Описану вище взаємодію підприємців та держави у ринковому середовищі можна описати схемою, наведеною на рис.1. Вона відображає, з одного боку, дії підприємця, спрямовані на забезпечення прибутковості власного бізнесу, а з іншого – дії держави, яка має бути зацікавлена у загальному економічному зростанні.

Підприємець, зайнявши певну ринкову нішу з огляду на власні преференції та кон'юнктуру ринку, веде бізнес за спроектованими бізнес-процесами, результативність яких визначена ним заздалегідь (при розробленні бізнес-плану) з урахуванням як співвідношення попиту і пропозиції на вибраному сегменті ринку, так і інших чинників зовнішнього та внутрішнього се-

редовища фірми.

Якщо масштаби діяльності, здійснюваної з дотриманням усіх норм чинного законодавства дають змогу підприємцю отримувати прийнятний для нього прибуток на плановану перспективу, то він обирає стратегію стабільності і зосереджується на раціоналізації існуючих процесів та операцій. Якщо ж ні, то він може обрати для себе один із способів підвищення ефективності бізнесу – або через реалізацію позалегалісних схем, яких вітчизняна практика бізнесу накопичила досить багато, або через залучення різного роду інновацій (процесних, товарних, організаційних, маркетингових та ін.). Однак впровадження будь-яких інновацій супроводжується значними ризиками, пов'язаними зі складністю прогнозування реакції споживачів на новий товар. Ймовірність збитків, спричинених невдалою інновацією, зростає у разі некваліфікованого аналізу тенденцій зміни попиту, особливо коли останній значно завищується. І саме у сфері малого бізнесу гостро стоїть проблема дослідження ринку, оскільки здебільшого дрібні підприємці не володіють сучасним інструментарієм таких досліджень і не мають можливості отримати достовірну інформацію про всі складові зовнішнього середовища. Крім того, у разі невдачі вони можуть втратити бізнес загалом, оскільки мають обмежені ресурси і малий страховий фонд.

Значно простіше в уявленні підприємця поряд з легальним бізнесом вести тіньовий у тій же сфері. З отриманих прибутків податки не сплачуються, маса прибутку зростає, що не формує у підприємця потреби впроваджувати інновації. Однак для зменшення ризику викриття позалегалісних бізнес-схем підприємцю необхідно сформувати «прикриття» у вигляді послуг корумпованих представників влади. Вартість такого «прикриття» порівнюється із прихованим від оподаткування прибутком, що і може служити підставою для прийняття рішення щодо подальших дій – входу у тіньовий бізнес чи пошук шляхів підвищення прибутковості через впровадження інновацій.

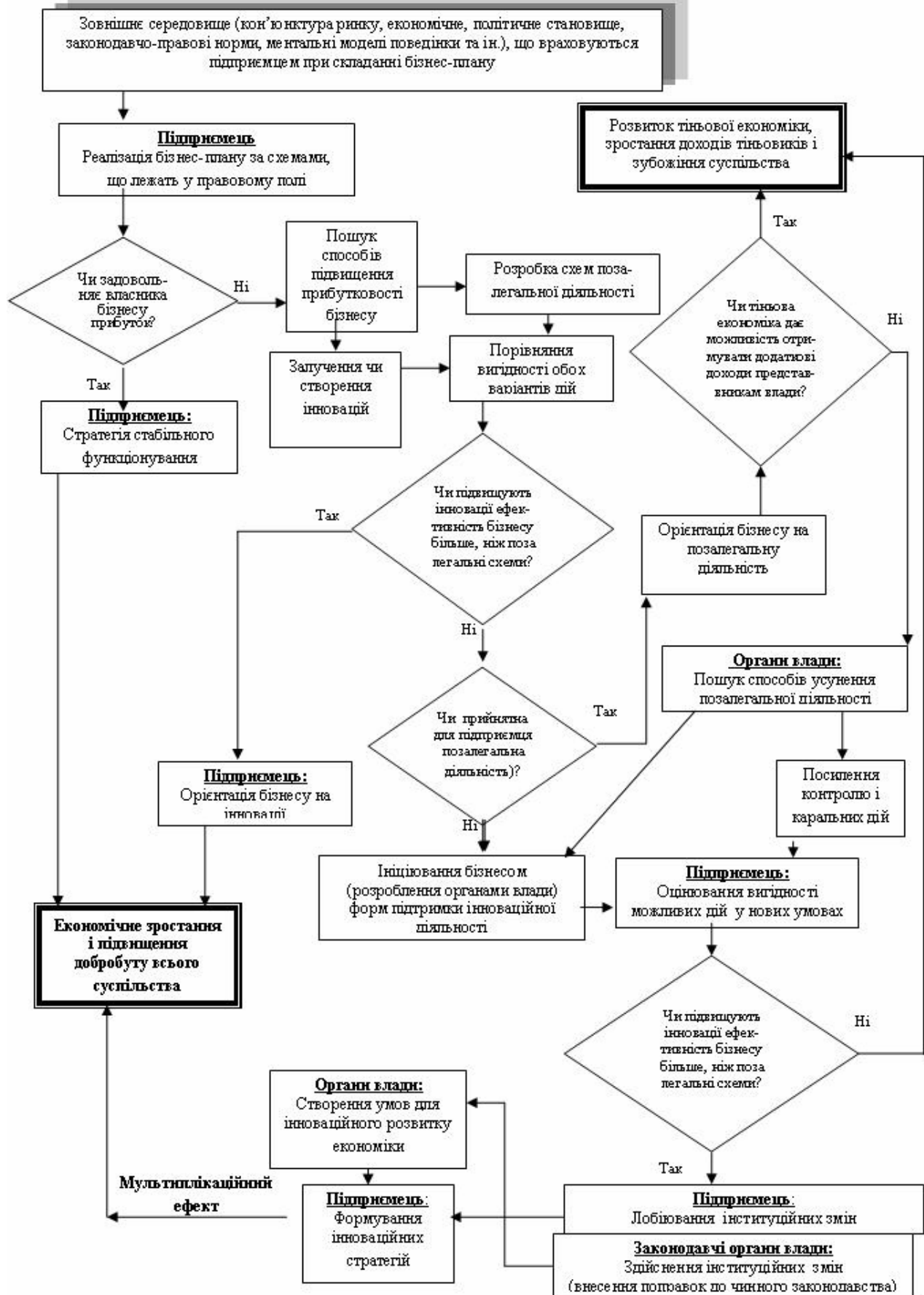


Рис. 1. Алгоритм взаємодії підприємців та держави (органів влади) у ринковому середовищі

Отже, можна зробити висновок, що доти, поки вигода від реалізації тіньових схем бізнесу (з врахуванням супутніх витрат для уникнення каральних дій податкових органів) буде більшою, ніж вигода від залучення інновацій (зокрема, нових технологій), доти інноваційна діяльність не буде приваблювати підприємців.

Слід мати на увазі, що на рішення щодо можливості використання позалегальних схем діяльності впливає і система моральних норм та цінностей, яку сповідує підприємець і яка є прийнятною для його оточення. Якщо у середовищі підприємців використання позалегальних схем є звичним явищем, то економічні інтереси переважатимуть докори сумління. На жаль, можна стверджувати, що сьогодні суспільство не є абсолютно нетерпимим до тіньової діяльності, що, разом із високими податками начебто підштовхує підприємства МБ працювати позалегально, приховуючи значну частину отримуваних доходів і не сприяючи формуванню у суб'єктів МБ підприємницько-інноваційного типу поведінки. Можливість використання напівлегальних схем отримання доходів деформує мотиви підприємницької діяльності, зміщуючи пошук можливостей збільшення доходів не у сферу інноваційної діяльності, а в напрямі вибудовування позалегальних схем, які дозволяють уникати оподаткування. І одним лише зменшенням податкового тиску змінити ситуацію на краще не вдасться. Необхідно вишукувати ті інструменти впливу на поведінку підприємств як суб'єктів ринку, що здатні стимулювати покращання результатів економічної діяльності.

Очевидно, що регулятивні функції держави повинні полягати не лише у створенні нетерпимих умов для існування позалегальних схем, а й у розробці умов, коли бізнес розвивається на інноваційній основі, збільшуючи добробут всього суспільства. Йдеться про створення інфраструктури підтримки інноваційної діяльності у сфері МБ – бізнес-центри, бізнес-інкубатори, центри трансферу технологій та ін., де надавались би послуги, пов'язані із отриманням та захистом права власності

на інноваційний продукт, інжинірингові та консалтингові послуги, необхідні для організації бізнес-процесів за оптимальною схемою тощо. Наявність такої інфраструктури зменшувала б ризики, що супроводжують реалізацію інновацій, зменшуючи тим самим відповідні транзакційні витрати підприємств, підвищуючи віддачу від інноваційної діяльності і сприяючи формуванню інноваційно-активної підприємницької поведінки.

Як видно з наведеної вище схеми, суб'єкти МБ можуть власноруч ініціювати та лобювати створення інститутів підтримки інноваційного розвитку. Однак це відбуватиметься лише тоді, коли введення бізнесу у легальне русло з одного боку, буде вигідно підприємцям, оскільки витрати на підтримання функціонування поталегальних схем будуть перевищувати додатковий прибуток від них, а з іншого, коли суспільство загалом буде вважати неприйнятним існування тіньового бізнесу.

Викладене вище дає змогу зробити наступні висновки.

1. Реалізація інноваційної моделі розвитку економіки неможлива без участі в інноваційних процесах суб'єктів малого підприємництва, які в усьому світі є найбільшньою частиною суспільства. Проте формування даного сектора в Україні відбувалося за відсутності преференцій до інноваційної діяльності як з боку потенційних учасників, так і з боку держави. Ризики, що супроводжують інноваційні процеси, перевищували ресурсні можливості підприємців, а недобросовісна конкуренція через використання позалегальних важелів впливу давала набагато більші переваги, ніж впровадження інновацій. Внаслідок цього в Україні значна частина власників малих підприємств тяжіє не до інновацій, а до вибудовування тіньових схем ведення бізнесу. Ситуація може бути змінена, коли, з одного боку, переваги інноваційно-активного типу підприємницької поведінки будуть очевиднішими, а з іншого – коли суб'єкти підприємництва усвідомлять, що для економічного розвитку суспільства в цілому, а також для зменшення залежності бізнесу від дій чиновників необхідно вести

його у правовому полі.

2. Значну роль у підвищенні інтересу бізнес-структур до інновацій можуть відіграти регіональні органи влади через формування інфраструктури інноваційної підтримки. Ефективне її функціонування зменшувало б ризики, що супроводжують реалізацію інновацій, підвищуючи віддачу від інноваційної діяльності і сприяючи формуванню інноваційно-активної підприємницької поведінки. Безпосередню участь у створенні організаційних форм інноваційної підтримки розвитку МБ повинні брати і самі суб'єкти підприємництва, визначаючи коло завдань, пов'язаних з упровадженням інновацій, вирішення яких потребує кваліфікованої допомоги, а також умови співпраці.

Таким чином, організаційно-економічна та правова підтримка упровадження інновацій може внести суттєвий вклад у активізацію підприємницької діяльності в регіоні, визначенні стратегії подальшого розвитку як окремих фірм, так і регіону загалом. Організаційно-правові та економічні засади функціонування такої інфраструктури та її цільові орієнтири повинні стати предметом подальших досліджень.

Література

1. Биковець В. Перешкоди та шляхи розвитку малого підприємництва в Україні // Економічний часопис – ХХІ. – 2002. – №6. – С. 25-27.
2. Варналій З.С., Павлюк А.П. Мале підприємництво України як чинник регіонального розвитку: стан та перспективи //Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 4. – С.64-73.
3. Купченко І.М. Державне сприяння розвитку інфраструктури підтримки малого підприємництва в Україні //Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 4. – С.89-95.
4. Тибінь А. Організаційно-економічні аспекти розвитку підприємництва в регіоні // Регіональні перспективи. – 2004. – №3-5.
5. Сторожук О. Регулювання малого підприємництва в Україні через податковий механізм // Науковий вісник Академії податкової служби України. – 2003. – № 1. – С.74-81.
6. Дементьев В. Экономика как система власти. -Донецк: Изд-во «Каштан», 2003. – 404 с.
7. Мокряк В., Мокряк Е. Проблеми формування і розвитку підприємництва в процесі пострадянського трансформування суспільства // Економіка України. – 2004. – № 11. – С.49-57.
8. Йохна М.А. Неінституціональна теорія позалегальної економіки: сутність та можливості використання для подолання кризових явищ в Україні //Наукові праці Донецького державного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 55. -Донецьк, ДонНТУ. – 2003. – С.76-82.
9. Радаев В. Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики. – 2001. – № 6. – С.60-79.
10. Комарницький І. Концепція формування управління розвитком підприємства та напрямки активізації підприємницької діяльності в регіоні // Регіональна економіка. – 2000. – №4. – С.70-77.
11. Статистичний щорічник Хмельницької області, 2003 рік. Держкомстат України. – Хмельницький: Хмельницьке обласне управління статистики. – 2004. – 485с.

Статья поступила в редакцию 04.01.2005