

РОЗДІЛ 2. ДІЯЛЬНІСТЬ ВЕНЧУРНОГО ПІДПРИЄМСТВА. СТАН РОЗВИТКУ ВЕНЧУРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Лекція 9. Організаційні форми малих інноваційних підприємств

9.1. Малі інноваційні підприємства.

9.2. Основні організаційні форми венчурного бізнесу.

Рекомендована література: [29; 63; 74; 82; 91].

9.1. Малі інноваційні підприємства

Підвищення інноваційного потенціалу малого та середнього підприємництва - один із пріоритетних напрямків державної політики підтримки малого і середнього бізнесу в Європейському Союзі. Надання підприємствам пільгових кредитів та грантів, консалтингових та інформаційних послуг є поширеною практикою застосування прямої підтримки розроблення інноваційних продуктів та процесів.

Малі інноваційні підприємства (МІП) можуть мати різні організаційно-правові форми, вибір яких залежить від багатьох факторів: сфери контролю, нестабільності фінансового та валютного ринків, стратегії та розміру інноваційного підприємства, технології інноваційного продукту чи послуги, характеру масштабів, науково-технічних напрямів та інших особливостей здійснюваної інноваційної діяльності.

Незалежно від вибраної організаційно-правової форми, підприємство може мати статус малого та інноваційного при наявності визначених характерних ознак. Для віднесення компанії до категорії інноваційних підприємств необхідна його відповідність останнім за такими критеріями: характер здійснюваних робіт і послуг, характер використовуваних матеріальних і трудових ресурсів, склад реалізованої продукції.

Основні ознаки науково-виробничої діяльності МІП: розробка і реалізація на ринку нових продуктів і передових технологій; висока частка науково-дослідних і конструкторських робіт для створення нових продуктів і послуг, що є конкурентоздатними; масштабний вплив інновацій, нових виробів і передових технологій на прибуток МІП; значні суми інвестицій у функціонування та оновлення виробництва науково-дослідного сектора; наявність великої частини лабораторного, наукового і випробувального обладнання в основних фондах МІП; наявність високого ступеню ризику зумовленого реалізацією інноваційних проєктів.

Особливого значення для діяльності малих інноваційних підприємств набуває його приналежність до категорії малих та можливість отримання податкових та інших пільг у відповідності з чинним законодавством України.

За характером поєднання виробництва та науки виділяють такі види МІП:

- 1) наукового профілю – займаються розробкою нових виробів і технологій;
- 2) виробничого профілю – передбачають освоєння нових виробів і технологій;
- 3) змішаного профілю – являють собою поєднання двох попередніх категорій (науково-виробничого профілю).

З метою розуміння ролі малих інноваційних підприємств для розвитку венчурного бізнесу слід зупинитись на їхніх слабких та сильних сторонах.

До сильних сторін МПІ можна віднести: короткотривалість інноваційного циклу; можливість швидкого прийняття управлінських рішень; прямі та особисті контакти з партнерами; постійне мотивування працівників; гнучкість прийняття рішень у разі виникнення нових науково-технічних рішень серед конкурентів; відсутність ієрархії у менеджменті; низький рівень непрямих витрат; відсутність бюрократичних структур в організації; урахування та орієнтація на потреби споживача.

Слабкими сторонами МПІ можуть бути: недостатні можливості диверсифікаційного профілю МПІ; обмежені професійні можливості менеджменту; наявність високого ступеню ризику в інноваційній діяльності; незначний рівень поділу праці і спеціалізації робочих місць; дефіцит зовнішнього фінансування, в тому числі кредитування; персоніфікована відповідальність за фінансові результати діяльності; обмежені можливості задоволення масштабного попиту.

Порівняно з великими малі інноваційні підприємства мають більші шанси на підприємницький успіх при виконанні таких умов: відносна стабільність економічних умов діяльності та цін на сировину, матеріали та інші ресурси; відсутність бар'єрів входження на ринок та жорсткої конкуренції; формування та реалізація стратегії, орієнтованої на малі сегменти ринків; можливість входження в бізнес на ранніх стадіях життєвого циклу інновації; незначна капіталоемність виробництва; наявність багатоваріантного використання результатів виконаних розробок.

Серед малих організаційних форм, що підсилюють інтенсифікацію інноваційного процесу, важливого значення набувають такі фірми:

- 1) венчурні;
- 2) інжинірингові;
- 3) впроваджувальні.

Венчурні фірми, тобто «ризикові» фірми, представляють собою невеликі, але дуже гнучкі та ефективні підприємства, які створюються з метою апробації, доопрацювання і доведення до промислової реалізації «ризикових» інновацій. Інколи венчурні фірми є тимчасовими організаційними структурами, які створюються для вирішення конкретної проблеми. Дані підприємства характеризуються високою активністю, що зумовлена прямою особистою зацікавленістю працівників фірми і партнерів по венчурному бізнесу в успішній комерційній реалізації розробленої ідеї, технологій, винаходів. Найбільшого поширення венчури отримали в наукоємних галузях економіки, де вони спеціалізуються на проведенні наукових досліджень та на інженерних розробках.

Створюються венчурні фірми на договірній основі за допомогою об'єднання коштів, як правило, декількох юридичних чи фізичних осіб, або кредитів чи вкладень крупних компаній та банків. Для створення венчурної фірми необхідно виконання наступних умов: ідеї нововведення (нового виробництва, технології, послуг); суспільної потреби в реалізації даної ідеї; підприємця, здатного на основі такої ідеї організувати нову фірму; ризикового капіталу для фінансування цієї фірми.

За умови досягнення основної мети, заради якої були створені венчурні фірми, останні призупиняють свою діяльність, розформовуються або поглинаються великою фірмою.

Інжинірингові фірми являють собою сполучну ланку між науковими дослідженнями і розробками, з одного боку, і між нововведеннями та виробництвом – з іншого. Інжинірингова діяльність тісно пов'язана зі створенням об'єктів промислової промисловості, діяльністю по проектуванню, виробництву та експлуатації машин, обладнання, організації виробничих процесів з урахуванням їх функціонального призначення, безпеки і економічності.

Функції інжинірингової фірми: створення нововведення та доведення розробки до промислової реалізації; проведення пусконаладжувальних, випробувальних робіт за дорученням промислових підприємств; надання консалтингових та інформаційних послуг в процесі впровадження об'єкта розробки; прогнозування техніко-економічних показників реалізації інноваційної ідеї, нової технології, корисної моделі, винаходу.

Впроваджувальні фірми також сприяють розвитку інноваційного процесу і, як правило, спеціалізуються на: просуванні на ринок ліцензій перспективних винаходів, які розроблені окремими винахідниками; виробництві невеликих дослідних партій об'єктів промислової власності з наступним продажем ліцензії; впровадженні невикористаних патентовласниками технологій.

Венчурне підприємництво має багато організаційних форм. Наведемо основні серед них:

- «незалежні» малі венчурні фірми, що передбачають використання капіталу інвестиційних компаній малого бізнесу і «незалежних» венчурних фондів;
- «зовнішні» венчури корпорацій – фірми, що спеціалізуються на впровадженні у виробництво науково-технічних розробок, організація якого відбувається у вигляді паю з промисловими корпораціями (з використанням внутрішньокорпоративного венчурного капіталу та «зовнішніх» (відкритих) венчурних фондів);
- «внутрішні» венчурні відділи корпорацій, метою яких є відокремлення підприємницької групи як самостійного венчурного підрозділу (з використанням внутрішньокорпоративного венчурного капіталу).

Венчурний капітал, як правило, надається двом категоріям малих фірм:

- 1) «бай-аут» - це нові фірми, які викуплені у власників і засновані співробітниками відомих наукомістких корпорацій;
- 2) «спін-офф» - фірми, створені незалежними підприємцями, що прагнуть реалізувати ідеї та розробки.

Відповідно до інвестиційних перспектив розрізняють три типи венчурних підприємств:

- 1) «низькопотенційні» підприємства для венчурного капіталу (Life-style). Їх прибутки за 5 років становлять близько 50 млн. доларів, венчурні інвестори, як правило не зацікавлені в інвестуванні даних підприємств, хоча загальна кількість «низько потенційних підприємств» на ринку складає 90% усіх венчурних підприємств;
- 2) «венчури середнього ринку» (Middle-market), щорічні прибутки яких становлять від 10 до 50 млн. доларів. Такі підприємства найбільше потребують участі венчурного капіталу;
- 3) «виськопотенційні підприємства» (High-potential), прибутки яких складають більше 50 млн. доларів щорічно протягом 5 років. Вони є найбільш привабливими для венчурних інвесторів. Ці підприємства, як правило, мають корпоративну форму власності і становлять 1% від загальної кількості інноваційних підприємств.

9.2. Основні організаційні форми венчурного бізнесу

Розкриємо сутність основних організаційних форм венчурного бізнесу.

Незалежні малі інноваційні венчурні фірми – це тимчасові утворення цільового характеру, що спеціалізуються в сферах наукових досліджень, розробок, створення та впровадження інновацій, організація яких пов'язана з підвищеним рівнем ризику. Об'єктом їх діяльності виступає рух наукової ідеї з моменту її зародження до практичної реалізації в необхідних масштабах.

Класифікаційні ознаки незалежних інноваційних венчурних фірм:

- *вид діяльності* (прикладні дослідження, дослідно-експериментальні роботи, проектні, впроваджувальні роботи, конструкторські та технологічні розробки, розробка програмного забезпечення, тощо);

- *тип нововведення* (продуктові, технологічні, комплексні);

- *технологічний рівень* (високий, низький);

- *тип ринку* (самостійно виступають на ринку готової продукції промислового призначення, на ринку споживчих товарів, є субпідрядниками великих фірм і спеціалізуються на комплектуючих та напівфабрикатах);

- *інвестиційні перспективи* (низькопотенційні (їхній прибуток за 5 років становить 50 млн. дол.), підприємства середнього ринку (прибуток коливається щорічно в межах 10 – 50 млн. дол.) і високопотенційні (щорічний прибуток складає більше 50 млн. дол.)).

Особливістю створення цих фірм є неформальний характер їх організації. Оптимальна чисельність працюючих на першому етапі складає, як правило, 5-7, інколи 10-15 працівників.

Внутрішні венчури - це тимчасові підрозділи корпорацій, що мають цільове призначення, бюджетну та юридичну самостійність та можливість формувати персонал підприємства. Материнській компанії необхідно здійснювати ресурсне та інфраструктурне забезпечення венчура. Внутрішній венчур має матричну структуру управління, до складу якої входять проектувальники, інженери, конструктори, спеціалісти з інформаційного обслуговування, менеджменту, маркетингу. Часто відбувається організація кількох внутрішніх венчурів, які займаються реалізацією однієї чи декількох цільових програм на конкурсній основі. Досягнувши успіху підрозділ, в межах материнської компанії, може пройти реорганізацію з метою збільшення випуску продукції або компанія може продати даний підрозділ. Дана організаційна форма має міцні зв'язки з материнською компанією, а тому містить найменший рівень ризику для інвестора, що робить її дуже привабливою для останнього. Разом з тим, є певні недоліки: матрична структура зумовлює наявність подвійного підпорядкування, а у разі виникнення фінансових проблем материнська компанія може вилучати необхідні кошти для покриття збитків.

Зовнішні венчури виникають з ініціативи окремих вчених і інженерів чи групи спеціалістів та організуються промисловими корпораціями на пайових засадах. Вони спеціалізуються на впровадженні винаходів, створених самостійно або в процесі виконання НДДКР у фірмах, вузах чи наукових установах (наприклад «спін-аут»).

У США, Японії, країнах Західної Європи в малому інноваційному бізнесі використовуються такі організації, як венчурні – фірми «ризикованого» капіталу і спін-офф – дочірні фірми, різноманітні інвестиційні фонди. Спочатку діяльність таких фірм фінансують

великі компанії, одночасно здійснюючи контроль на всіх стадіях, а у випадку успішного результату останні отримують готове нововведення. Пізніше може відбутися поглинання венчурної фірми великою компанією, яка в результаті отримає великі прибутки здобувши додаткові потужності у вигляді виробничого та комерційного потенціалу венчурного підприємства.

Фірми спін-офф організуються при вузах, спеціальних лабораторіях і державних дослідницьких центрах з метою комерційного впровадження науково-технічних досягнень, одержаних у ході виконання великих нецивільних проектів: військових розробок, космічних програм, фундаментальних досліджень.

Венчурні фірми і фірми спін-офф функціонують на етапах росту і насичення винахідницької активності, де внаслідок падіння активності виникає гостра необхідність подальших наукових пошуків.

Венчурні фірми, як правило, являються безприбутковими, оскільки не займаються виробництвом. Вони передають свої результати фірмам-експлерентам, патіентам, віолентам і комувантам.

З метою мінімізації ризику створюються типові схеми створення нових або радикальних перетворень старих сегментів (фірм) ринку. Фірми, що просувають нововведення на ринок називаються фірмами-експлерентами (фірмами-піонерами). Вони працюють на етапі максимального циклу винахідницької активності і з самого початку випуску продукції великою компанією. Наприклад, фінансування для такої фірми розраховується на 48 місяців. Капіталовкладення поділяють на п'ять тимчасових відрізків з врахуванням жорстких умов: кожне нове вкладення здійснюється тільки тоді, коли попереднє себе виправдало, тобто експеримент просунувся в створенні або комерціалізації продукту; кожне нове вкладення перевищує попереднє і здійснюється на більш вигідних для експлерента умовах.

Якщо фірма-експлерент не здатна тиражувати нововведення це зумовлює появу копій або аналогів, тому експлерент починає співробітництво з фірмою-виробником.

Фірми-експлеренти також можуть вступати у партнерські відносини з фірмами-патіентами, віолентами і комувантами.

Фірми-патіенти створюються у випадку орієнтації на вузький сегмент ринку і спрямовані на задоволення потреб, сформованих під дією реклами, моди або інших засобів підвищення попиту. Дані фірми функціонують на етапах збільшення виробництва продукції за умов падіння винахідницької активності. Вони виконують такі функції: формують високі вимоги до якості та обсягів продукції, приймають рішення про створення та реалізацію або припинення розробок, про доцільність продажу або покупки ліцензій і т.п., при наявності проблем щодо завоювання ринків (бар'єрів входження на ринок).

У сфері великого традиційного (стандартного) бізнесу діють фірми-віоленти, що володіють великим капіталом і високим рівнем освоєння технології. Ці фірми розробляють «силову стратегію», займаючись масовим виробництвом продукції для широкого кола споживачів, яких задовольняє середній рівень цін і які пред'являють «середні» вимоги до якості продукції. Науково-технічна політика (стратегія) фірми-віолента вимагає прийняття ряду важливих рішень про: інвестиції і розширення виробництва, придбання ліцензій, терміни поставки продукції, зняття продукції з виробництва, заміну парку машин і устаткування. Ці фірми прибуткові і діють при транснаціональних корпораціях.