ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Петр РОШКА,
доктор хабилитат экономических наук, профессор, ULIM
Александр ОНОФРЕЙ,
доктор хабилитат экономических наук, профессор, заведующий Департамента "Экономика, Маркетинг и Туризм", USM
Леонид РОШКА,
доктор экономических наук, ULIM

ABSTRACT: In the article, the authors examine various aspects of innovation activity of entrepreneurs, exhibition by entrepreneurs of various forms of innovation, willingness and ability to take decisions, the entrepreneur as a carrier of intellectual capital, components of entrepreneurial success, state support of innovation in business and others.

KEYWORDS: entrepreneurship, entrepreneur, innovation, innovation, intellectual capital.

РЕЗЮМЕ. В статье авторы исследуют различные аспекты инновационной деятельности предпринимателей, проявления предпринимателями различных форм новаторства, готовность и способность принимать решения, предпринимателя как носителя интеллектуального капитала, слагаемые предпринимательского успеха, поддержка государством новаторства в предпринимательстве и другие.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: предпринимательство, предприниматель, новаторство, инновационная деятельность, интеллектуальный капитал.

Предпринимательство повсеместно считается основной силой национальной экономики, малые и средние предприятия представляют фундамент её устойчивого развития. За годы перехода к рыночной экономики в Республики Молдова, по сути, во всех сферах развиваются различные формы предпринимательства. Ныне доля малых и средних предприятий в республике составляет около 98%, где трудятся почти 60 % от общего числа работающих [5]. За этот период в стране сформировалась целая плеяда предпринимателей.

В строгом смысле слова предпринимателями являются только деловые люди, поведение которых на рынке отличается поисковым характером. Поиск нового, организация работы персонала предприятия, направленная на выявление новых возможностей для хозяйственной активности, освоение новых рынков, переход к производству новых товаров и услуг – это и есть предпринимательская деятельность.

Как подчеркивает А.В.Бусыгин [3], хозяйственник, не являющийся предпринимателем, - это плохой работник, отбывающий на службе регламентированные часы. Предприниматель ищет и находит пути развития и повышения эффективности производства, улучшения качества работы, увеличения прибыльности предприятия независимо от того, является ли он владельцем данного предприятия или наемным служащим. Фирмы, которые уделяют недостаточно внимания предпринимательству, теряют позиции на рынке из-за недостаточной гибкости управления и производства .

В рыночных условиях побеждает тот, кто быстро реагирует на запросы общества, расширяет участие на рынке за счет внедрения новых технологий и освоения производства пользующихся спросом товаров. Сегодня в мире крупного бизнеса крепнет убеждение, что рассчитывать на успех можно только в том случае, если чувствуешь себя предпринимателем. Среди наиболее важных целей предпринимателя – производство товаров и услуг, доход, престиж, развитие бизнеса. Как показано на рис. 1, все эти цели взаимосвязаны.

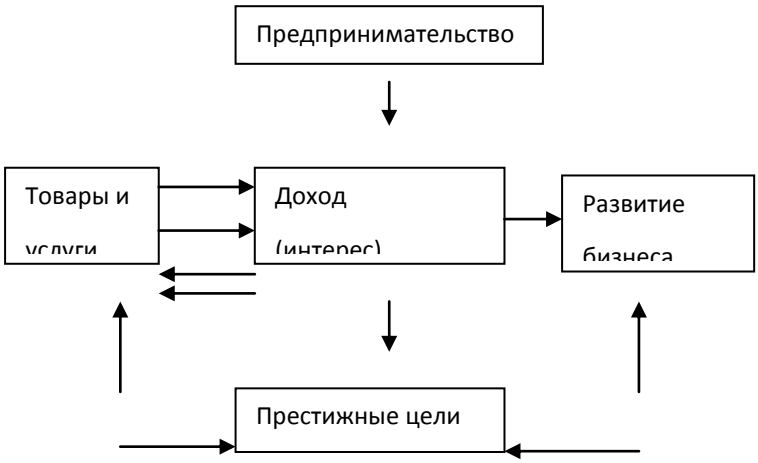


Рис. 1. Цели предпринимательства
Источник: Составлен авторами

В Республике Молдова малый бизнес должен и может играть важную роль, поскольку в стране существует ряд благоприятных условий для его развития:

- в структуре секторов экономики, сформированной еще до реформы, большой удельный вес занимали отрасли имеющие благоприятные условия для малого бизнеса (в частности – сельское хозяйство, пищевая, перерабатывающая и легкая промышленность);
- в условиях ограниченности в республике сырьевых ресурсов малые предприятия лучше приспосабливаются к переработке местных ресурсов и различных отходов;
- процессы приватизации выявили на предприятиях много не установленного оборудования и приспособлений. Малые предприятия, как правило, более мобильны, они могут быстрее и эффективнее их использовать;
- малый бизнес может поглотить часть безработицы образовавшейся в результате простоя крупных предприятий и их реорганизации;
- наличие в республике большого числа малых городов и населенных пунктов городского типа, располагающих свободными трудовыми ресурсами, благоприятно сказывается на развитии малого бизнеса;
- малые предприятия могут найти свою нишу на внутреннем рынке для более полного удовлетворения дифференцированного спроса населения в потребительских товарах, различных услугах и др.

Все это, а также наличие соответствующего законодательства способствовало развитию в республике малого и среднего бизнеса. В 2016 году в республики функционировали 51,6 тысяч экономических агентов, где трудились свыше 61% работающих, с общей выручкой около 125 миллионов лей (таблица 1) [1].

Таблица 1. Некоторые показатели о деятельности малых и средних предприятий в Республике Молдова в 2016

Названия предприятий	Количество экономических единиц		Количество работающих		Выручка от реализации	
	тысячи. единиц	удельный вес республики,%	тысячи человек	удельный вес республики,%	тысячи лей	удельный вес республики,%
Всего МСП*	**51,6**	**98,7**	**313**	**61,2**	**124954,4**	**41,5**
из них:						
Средние предприятия	1,3	2,5	101,5	19,8	41303,7	13,7

Малые предприятия	5,8	11,0	107,2	20,9	50079,3	16,7
Микро предприятия	44,5	85,1	104,8	20,5	33571,4	11,2

Примечание:*

а) Микро предприятия – предприятия с количеством работающих до 9 человек и объемом реализации до 9 миллионов леев;

б) Малые предприятия – предприятия с количеством работающих от 10 до 49 человек и объемом реализации до 25 миллионов леев;

в) Средние предприятия – предприятия с количеством работающих от 50 до 249 человек и объемом реализации до 50 миллионов леев.

Источник: по данным Национального Бюро Статистики.

Из данных представленных в таблице видно, что на долю малого и среднего бизнеса республики приходится около 42 % от общего объема реализации товаров и услуг. В то же время, развитие малого бизнеса в республике, как и во многих странах с переходной экономикой сталкивается со многими проблемами. Основная проблема – *отсутствие действенной государственной поддержки малым предприятиям*. В развитых странах, например, в государственных структурах всех уровней, имеются специальные управления, отвечающие за развитие малого бизнеса. Они не командуют малым бизнесом, а лишь откликаются на его просьбы, представляют информацию о состоянии рынка, выполняют экспертные заключения по запросам всех, кто намеревается начать дело.

Наиболее *слабыми* звеньями системы малого бизнеса в республике являются: ограниченные финансовые возможности; трудности в материально-техническом обеспечении; несовершенство законодательства в области малого бизнеса; отсутствие опыта деятельности в рыночных структурах и др.

Малым предприятиям необходима инфраструктура, сориентированная на специфику малого бизнеса. Это банки, биржи, аудиторские и страховые фирмы, информационные центры, коммерческие центры по обеспечению материальными ресурсами, лизинговые фирмы и т.д.

Особая проблема – обеспечение малых предприятий кредитами с достаточно приемлемым процентом за их пользование. Нынешние кредиты предоставляются коммерческими банками под высокий процент, что не позволяет малым предприятиям достаточно широко использовать их.

Отсутствует система проведения глубокого анализа деятельности малых предприятий, нет надлежащего учета результатов их работы, практически отсутствует отчетность по тем показателям, которые дают право малым предприятиям воспользоваться льготами по налогообложению.

Малые предприятия сталкиваются с большими трудностями в материально-техническом обеспечении. Отсутствуют машины, оборудование и технологии, предназначенные для них, с учетом их специфики и возможностей использования.

Существенный недостаток – отсутствие руководителей (менеджеров) небольших предприятий, глубоко знающих их специфику, особенности, обладающих всеми качествами, необходимыми для работы в современных условиях.

Наконец, большую пользу развитию малого предпринимательства могли бы оказать как специализированные финансовые фонды, так и различные общественные формирования, не преследующие чисто коммерческих результатов.

Разумеется, экономика не может базироваться только на малых предприятиях. Крупные масштабы современного производства обусловлены, прежде всего, наличием крупномасштабного предпринимательства, которое способствует процветанию и малого бизнеса.

Новаторство – базовая характеристика при описании предпринимателя, но проявляться она может в разных формах. Прежде всего следует заметить, что он редко выступает в качестве изобретателя. Предприниматель-новатор чаще всего знает, как можно эффективно использовать результаты изобретений, находок, открытий, осуществленных кем-то. Он умеет анализировать эти новинки применительно к желанию производить что-то новое, оригинальное, что, несомненно, вызовет интерес рынка, потребителя.

Таким образом, основная форма проявления новаторства (и наиболее надежная) – производство нового для рынка товара на основе какого-либо конкретного изобретения, т. е. на основе разделения труда и организации кооперационных цепочек: кто- то изобретает, а кто-то использует эти изобретения в производстве.

Однако новаторство и новизна в применении к производимому товару проявляются не только в том, что производится новый компонент товарного ассортимента. Часто новизна проявляется в более простых формах, которые не требуют вовлечения изобретателя (или изобретательских способностей самого предпринимателя) в процесс обновления производства товара:

- обновлении упаковки товара, делающей его более привлекательным для потребителя;
- рекламе товара с целью популяризации тех его свойств, о которых потребители не осведомлены, для “взрыва” интереса к такому товару;
- производстве товара или оказании услуги в непосредственной близости от места потребления (повышает уровень комфортности);
- придании традиционному товару новых свойств и качественных характеристик, что вызовет еще больший интерес со стороны потребителя;
- снижении цены на товар (что, как правило, возможно только через обновления в процессе производства, в результате которых снижаются его издержки);
- заметном повышении качества товара, уже традиционного для рынка (например, хлеб, произведенный по новой технологии, улучшающей его качество).

Новаторский дух может касаться и других сторон деятельности предпринимателя. К примеру, он находит новые формы управления производством, сбытом, устанавливает партнерские отношения, применяет новые или усовершенствованные технологии производства.

Новизна и новаторство – те преимущества, которыми обладает (или может обладать) предприниматель по сравнению с традиционными производителями.

Предприниматель – постоянный возмутитель общественного производства. Он не позволяет производству топтаться на месте, застаиваться. От него исходят импульсы, двигающие производство по линии поступательного развития.

Важная особенность предпринимателя – способность предугадать, как реализация новых идей в производственном процессе будет воспринята рынком. Умение соединить в одном процессе два компонента – внедрение новинки и реакцию рынка – залог будущего успеха предпринимателя.

Мы разделяем точку зрения А.В. Бусыгина [3, с.275-277] о том, что без интеллектуального капитала практическая предпринимательская деятельность невозможна. Успех можно разделить все то, что объединяется понятием предпринимательского капитала, на две группы:

- элементы, стоимость которых может быть выражена в денежной оценке (интеллектуальный капитал в узком смысле – нематериальные активы предпринимательской структуры), и элементы, которые не могут иметь денежной оценки (в совокупности с первыми элементами они составляют понятие интеллектуального капитала в *широком смысле*);
- элементы интеллектуального капитала второй группы — отражение личностных свойств и качеств самого предпринимателя, составные компоненты свойственных

человеку *способностей*. Способность — индивидуальная особенность личности, выступающая в качестве субъективного условия или фактора успешного осуществления предпринимательской деятельности. Способности не сводятся к знаниям, умениям, навыкам (все это приобретается), а проявляются в быстроте, глубине и прочности овладения способами и приемами деятельности, включая широту и глубину анализа окружающего мира и адекватность реагирования на изменения, происходящие в нем.

Интеллектуальный капитал, по мнению А.В.Бусыгина [3, с. 276], – это способность к ментальной деятельности с использованием логики, т. е. к размышлениям для осуществления логических умозаключений, умение прогнозировать развитие событий. Описать конкретные формы проявления таких способностей сложно, ибо в каждой конкретной ситуации предприниматель по-разному проявляет их. Казалось бы, чем выше уровень ментальных способностей человека, тем успешнее он может осуществлять предпринимательские функции, однако это далеко не так. Умственные способности сами по себе не играют никакой роли в становлении предпринимателя, но вместе с другими качествами – непременное условие его становления. Обладающий такими качествами человек, даже с низкими умственными способностями, может стать успешным предпринимателем. Умственные способности, помноженные на уверенность в верности своих умозаключений, сила воли, умение расположить к себе нужных людей (коллег, партнеров), отсутствие боязни допустимого риска, умение преодолевать трудности – все это в совокупности с другими качествами и особенностями позволяет такой личности стать предпринимателем.

Особенности умственных способностей предпринимателя проявляются на всех этапах его деятельности, что в совокупности и составляет основу его интеллектуального капитала. Интеллектуальный капитал сводится к способности человека совершать следующие действия:

1. Генерировать идеи практического характера, на основе которых можно было бы организовать производительную структуру для получения необходимых товаров, продуктов, услуг. При этом содержание генерируемых идей не обязательно должно сводиться к секретам производства, это могут быть способы практического использования чужих секретов, заимствованных у их собственника на легальных условиях (разделение труда: ученые генерируют идеи инновационного характера, предприниматели — идеи о способах их практического применения или использования);
2. Эффективно выполнять деловое проектирование, т. е. определять очередность совершения действий, в результате которых возможно превращение идеи в реально осязаемый товар, продукт, услугу, с использованием всех реальных возможностей;
3. Находить и вовлекать в процесс реализации идеи капита- листов-инвесторов, обладающих достаточным капиталом;
4. Создавать фирму (предприятие) на основе моделируемой предпринимателем схемы производительного процесса, позволяющей осуществлять эффективную реализацию идеи;
5. Обеспечивать профессиональное управление созданной производительной структурой для ее сохранения, обеспечения недопустимости ее банкротства, принудительной ликвидации.

При выявлении потребности в первоначальном капитале, необходимом и достаточном для реализации идеи, предприниматель часто приходит к необходимости кооперирования в процессе реализации идеи с другими людьми (например, к поиску профессионального менеджера для управления создаваемым предприятием).

В предпринимательстве успех связывается с разными о нем представлениями. Одни предприниматели считают большим успехом практическую реализацию своей идеи, другие — получение крупных прибылей, третьи — если их действия помогли избежать краха. А для ряда предпринимателей успех — возможность расширения своего производства. Есть те, кто по-

мышляй о сокращении числа занятых, но есть и другие — те, кто стремится к созданию новых рабочих мест.

В основе предпринимательского успеха не только достижения, но и большая ответственность. В отличие от обычных людей – рабочих, служащих и т. д. – предприниматель сознательно идет на неограниченный рабочий день, риск потери капитала, нефиксированный (ничем не гарантированный) доход, готов приспосабливаться к существующим условиям и приобретать новые знания, брать на себя полный объем ответственности как за состояние дел на производстве, так и за людей, работающих на нем. Считается, что в предпринимательстве успех связан прежде всего с достижением полного (или близкого к полному) результата, планируемого в начале реализации предпринимательской идеи. Цивилизованное понимание предпринимательского успеха связывается прежде всего с моральными и этическими, а уж затем финансовыми моментами (“Я являюсь единственным производителем такого рода товара”, или: “Только у меня можно получить такой качественный товар”, или: “Никто не верил, что я смогу наладить это производство”). Таким образом, предпринимательский успех *связывается в первую очередь с идеей, желанием самоутверждения или стремлением изменить ход событий и т. д. Деньги, капитал, прибыль — все это, естественно, сопровождает предпринимательский успех, но в самой предпринимательской деятельности не выступает в качестве самоцели* [3, с. 542-543].

Предпринимательство может выступать сегодня в качестве одной из двух возможных форм, выбор которой диктуется социально-экономическими условиями общества:

- предпринимательство как основная профессиональная деятельность;
- предпринимательство как деятельность, дополнительная к основной [3, с. 547-548].

Первая форма — наиболее перспективное направление развития предпринимательства, хотя деятельность многих предпринимательских структур носит временный характер, поскольку капитал вкладывается в посредническую деятельность. Последняя, как уже отмечалось, в любом обществе является профессиональным занятием. Многие составляющие разбухшей посреднической структуры со временем отомрут. Наиболее дальновидные предприниматели, зарабатывающие сегодня основные прибыли на посредничестве, все более концентрируют капиталы в производственной сфере как наиболее стабильной части предпринимательской среды.

Как справедливо отмечает А.В. Бусыгин предприниматель, однако, рискует не только своей собственностью, но и репутацией и даже жизнью, как показывает предпринимательская практика в ее самой дикой форме (слава Богу, что не все сектора предпринимательской сферы развиваются на основе таких диких норм и неписаных законов). В то же время наряду с риском предприниматель взваливает на себя и нелегкое бремя ответственности, прежде всего за себя. Раз вы решили стать предпринимателем, то отныне и размер вашего дохода, и отсутствие личного времени (а предприниматель, как свидетельствует практика, работает 12– 16 часов в сутки и в выходные), и игнорирование многих жизненных ценностей (семья, театр, книги и т.д.) – все это отныне ваша личная забота. Теперь уже никто не будет думать о вашей заработной плате, никто не будет обязан решать вместо вас многие жизненные проблемы... В США, например, более 75% всех предпринимательских структур имеют чистый доход на уровне 50 тыс. долл. в год – не такая уж и большая сумма. Если принять во внимание, что рабочий день предпринимателя ненормирован, то оказывается, что он получает за один час работы 11,5 долл., в то время как, скажем, средняя почасовая оплата работников на “Дженерал моторе” в 1991 г. составляла 17,5 долл. Правда, если учесть, что предприниматель в течение недели работает не 40 ч (как на том же “Дженерал моторе”, если не считать сверхурочных), то его чистый доход за год больше, чем доход среднего работника [3, с. 551-552].

Для создания соответствующего инновационного климата в предпринимательстве немаловажное значение имеет государственная поддержка. Важнейшая функция государства со-

стоит в создании экономической системы стимулирующей инновационно-производственные процессы в предпринимательских структурах. Создавая определенные льготы предпринимателям в области инноваций, государство поступает как разумный кредитор, вкладывающий средства в очень эффективное мероприятие с коротким сроком окупаемости инвестиций и постоянно возвращающим эффектом. Государственная экономическая система стимулирования инновационной деятельности включает следующие основные подсистемы: финансирования (бюджетного и коммерческого), финансово-кредитную, налоговую и некоторые другие, которые создают привлекательность этого вида деятельности и значительно повышают экономическую устойчивость инновационных мероприятий [9, с.33].

Заключение. Рассмотрение комплекса вопросов связанных с инновационной деятельностью предпринимателей в республике выявило ряд проблем, требующих значительно большего внимания и поддержки со стороны государственных органов по созданию более благоприятного предпринимательского климата, что способствовало бы повышении роли и значения малого и среднего бизнеса в развитии экономики страны.

Библиография:

1. Anuarul statistic al Republicii Moldova = Сстатистический ежегодник Республики Молдова. Chişinău: Biroul Național de Statistică, 2016. -384 p.
2. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. Учебник. СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. -336 с.
3. Бусыгин А.В. *Предпринимательство*: Учеб.- 2-е изд., испр. -М.: Дело, 2000. -640 с.
4. Валдайцев С.В. Управление инновационным бизнесом. Учеб. пособие для вузов. М.: Юнити-Дана, 2001. - 344 с.
5. GHID pentru antreprenorii începători. Chișinău: Ministrul Economiei, 2011. -120 p.
6. Грейсов Дж., О'Дел К. Американский менеджмент на пороге XXI в. М.: Экономика, 1991. -319 с.
7. Карлусов В.В. Частное предпринимательство в Китае. М.: изд-во восточной литературы. 1996. – 382 с.
8. Международное предпринимательство: анализ международного опыта. М., 1992.
9. Рошка П. Экономика предприятия. Учебник. Кишинэу, 2004. – 263 с. (с. 24-40).
10. Черников Г.П. Предприниматель – кто он? Из опыта российского и зарубежного предпринимательства. М., 1992. – 216 с.