

Нусратуллозда Нилуфар Нусратулло,
ассистент кафедры прикладной информатики в экономике,
Таджикского государственного финансово-экономического университета,
Душанбе, Республика Таджикистан

**РАЗВИТИЕ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ ТАДЖИКИСТАН
DEVELOPMENT OF SMALL INNOVATIVE
ENTERPRISES IN THE REPUBLIC OF TAJIKISTAN**

Аннотация: Статья посвящена формированию и развитию малых инновационных предприятий. Автором выделены основные меры, обеспечивающие успешность деятельности малых инновационных предприятий на разных этапах их жизненного цикла. В статье также выявлены организационные формы и матрица преимуществ и недостатков основных групп малых инновационных предприятий. Авторы отмечают, что в настоящее время инновации считаются важнейшим достижением для совершенствования малого бизнеса. Были также внесены конкретные предложения по совершенствованию развития инновационных предприятий.

Abstract: The article is devoted to the formation and development of small innovative enterprises. The author identifies the main measures that ensure the success of small innovative enterprises at different stages of their life cycle. The article also identifies organizational forms and a matrix of advantages and disadvantages of the main groups of small innovative enterprises. The authors note that innovations are currently considered the most important achievement for improving small business. Specific proposals were also made to improve the development of innovative enterprises.

Ключевые слова: экономика, предприятие, предпринимательство, инновация, недостаток, преимущество, личность, формирование, развитие, инвестиция.

Keywords: economy, enterprise, entrepreneurship, innovation, disadvantage, advantage, personality, formation, development, investment.

Предпринимательство занимает особое место в экономических отношениях, отражая нестандартные и новаторские подходы и принятие решений. Очевидно, что не каждый может быть предпринимателем. Потому что этот бизнес требует от предпринимателя определенных поведенческих характеристик, интеллекта и наличия определенных навыков. Настоящий предприниматель – это волевой человек, который хорошо понимает бизнес-среду и обладает навыками принятия операционных и экономических решений.

Малые инновационные компании являются технологическими лидерами в развивающихся секторах экономики, осваивают новые сегменты рынка, осваивают новые производства, повышают научный потенциал и конкурентоспособность продукции, тем самым способствуя формированию новых технологических направлений [2].

Сильные стороны инновационных предприятий включают в себя:

- *быстрое принятие решений, сокращающее продолжительность инновационного цикла;*

- *низкий уровень расходов;*

- *Отсутствие бюрократических процедур на предприятии, ввиду минимального управления иерархией предприятия.*

Учредители малых инновационных предприятий, независимо от личной ответственности за их успех при наличии предпринимательских рисков, характеризуются высокой мотивацией к инновационной деятельности. К стимулам инновационного предпринимательства можно отнести:



- возможность реализации личных творческих проектов;
- высокая степень самостоятельности и свободы в принятии решений;
- подтверждение высокого имиджа и творческого признания достижений в области инноваций и т.д.

Все малые инновационные предприятия в процессе своей деятельности проходят различные этапы хозяйственной и инновационной деятельности. Стадию возникновения и прекращения деятельности можно считать жизненным циклом малых инновационных предприятий. Несмотря на большие различия в формах и типах инновационных предприятий, определенные этапы их жизненного цикла являются более общими и включают стадии возникновения, развития, роста, зрелости и упадка [1]. Для малых инновационных предприятий характерна цикличность этих стадий, что всегда связано с освоением инноваций. Каждый этап жизненного цикла малых инновационных предприятий характеризуется определенными организационно-экономическими условиями, которые отражаются в типичных формах финансирования, характере выбранной отрасли, поведении на рынке, организационной структуре, сфере деятельности, ценовой политике, глубине специализации и т. д.

В связи с этим очень важно для каждого малого инновационного предприятия конкретизировать стадию его развития и определить соответствующие формы управления на каждом этапе его жизненного цикла.

Перечень основных этапов жизненного цикла малых инновационных предприятий и характер основных мероприятий, обеспечивающих успех, показаны на первом рисунке.

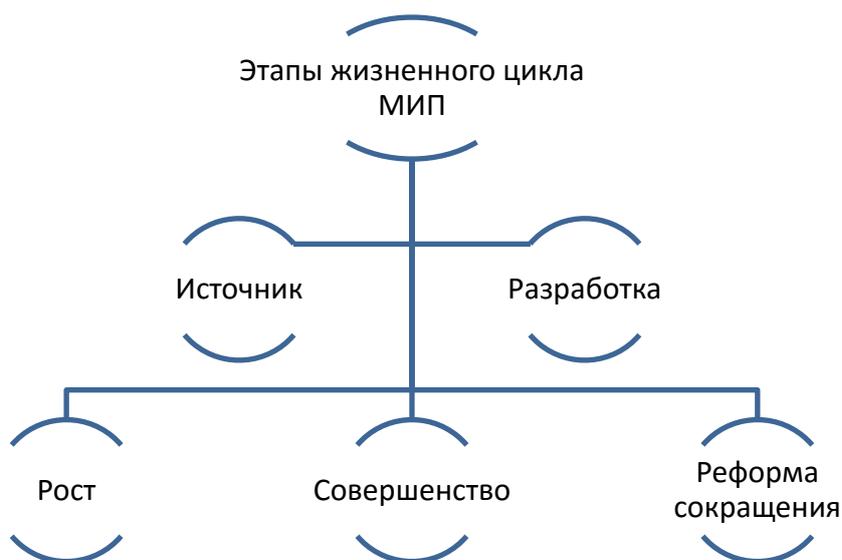


Рисунок 1. Основные меры обеспечения успешности деятельности ЦИК на разных этапах жизненного цикла

Как видно из рисунков, такие идеи, цели и задачи оказывают большую помощь на этапах жизненного цикла малых инновационных предприятий:

- Генерация инновационных идей
- Литературная оценка
- Создание благоприятного инвестиционного климата
- Определение цели деятельности и разработка предпринимательской концепции
- Проведение исследований
- Патентование инноваций



- Исследование рынка и подготовка
- Технологическая подготовка производства продукции
- Улучшение производственных мощностей
- Рост объема продаж
- Совершенствование инновационных технологий
- Увеличить количество и объемы производства
- Стабильность поставщика
- Модернизация отдельных продуктов
- Поиск новых идей
- Мотивация сотрудников

Создание малых инновационных предприятий составляет суть первого этапа их жизненного цикла. Его будущий успех зависит от качества и конкретности принимаемых решений [5]. Международный опыт показывает, что почти половина малых инновационных предприятий терпят неудачу в течение первых четырех лет из-за неверных решений, принятых на начальном этапе их создания. Наиболее распространенными причинами закрытия небольших инновационных стартапов являются:

1. Отсутствие предпринимательского опыта и экономических знаний у новаторов;
2. Неверная оценка целей коммерциализации инноваций;
3. Ошибки в рыночной оценке или неправомерное поведение на рынке;
4. Неверная оценка конкурентоспособности идей и научно-технического уровня инновационной продукции;
5. Ошибки в планировании планируемых инвестиций;
6. Переоценка собственных возможностей;
7. Ошибки в подборе персонала;
8. Недостаток собственных средств;
9. Отсутствие возможности брать в долг и возвращать его;
10. Высокие затраты на управление и удержание сотрудников;
11. Неправильная организация, устаревшее оборудование.

В зависимости от характера возникновения и уровня развития инновационной идеи в мировой практике выделяют три формы организации малых инновационных предприятий.



Рисунок 2. Формы организации малых инновационных предприятий [5].

Системная форма организации малых инновационных предприятий является относительно перспективной и конкурентоспособной, так как включает в себя несколько приоритетных направлений, в том числе тщательный анализ источников финансирования и денежных ресурсов. Эта форма основана на продуктовых инновациях, патентах или лицензировании, детализирована с высоким профессионализмом и нацелена на долгосрочные цели.

Итеративная форма возникновения малых инновационных предприятий обоснована развитием концепции предпринимательства. Как правило, с ним связано относительно



размытое представление об инновациях, имеющих различные коммерческие направления. Концепция предпринимательства постоянно совершенствуется, меняясь по мере появления новых идей, определения рыночных условий и изменения делового опыта предпринимателя. Эта форма связана с высокими затратами и относительно рискованными решениями.

Хаотично организованная форма малых инновационных предприятий очень рискованна и затратна и основана на принципе «начинать с нуля, а успех приходит с опытом». Высокие издержки в этом случае связаны не только с принятием неправильных решений, но и с исправлением их последствий [4]. Успешная деятельность малых инновационных предприятий требует комплексного рассмотрения многих взаимосвязанных вопросов.

Оценка рыночной ситуации является основным фактором, определяющим как структуру производственной программы малых инновационных предприятий, так и масштабы их деятельности

Матрица преимуществ и недостатков основных групп малых инновационных предприятий, разработанная Э. Джонсом проведенное исследование показывает неоднородность сектора малых инновационных предприятий (таблица 1).

Таблица 1.

Матрица преимуществ и недостатков основных групп МИП

<i>Группа</i>	<i>Преимущество</i>	<i>Недостаток</i>
<i>Независимый НИО</i>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Максимальная творческая свобода ➤ Высокая нацеленность на результат <ul style="list-style-type: none"> ➤ Удовлетворение творческой мотивации сотрудников ➤ В случае успеха вся прибыль остается в компании 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Финансовые трудности <ul style="list-style-type: none"> ➤ Нет гарантии успеха ➤ Творческие конфликты ➤ Возможность возникновения проблем с коммерциализацией продукта <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ограниченная заработная плата
<i>МИП, работающее по требованию</i>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Гарантированный рынок сбыта ➤ Всесторонняя поддержка идеи со стороны клиентов <ul style="list-style-type: none"> ➤ Возможность долгосрочного сотрудничества с заказчиком ➤ Достаточное финансирование Обеспечение всеми необходимыми ресурсами 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Нормативные сроки внедрения НИОКР ➤ Вероятность потери клиента в случае неудачи <ul style="list-style-type: none"> ➤ Необходимость постоянной отчетности перед заказчиком
<i>Интегрированный (совместный) МИП</i>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Использование корпоративных ресурсов ➤ Высокая заработная плата <ul style="list-style-type: none"> ➤ Высокий уровень самоуправления ➤ Высокая корпоративная культура и менеджмент 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Двойная конкуренция (внешняя и внутренняя) ➤ Выплата части дохода в фонд корпорации <ul style="list-style-type: none"> ➤ Конфликты с другими отделами корпорации



К исследованию отнесены малые инновационные предприятия, которые независимы от других рыночных (или нерыночных) структур и не действуют по их заказу как самостоятельные субъекты МИП. Они самоорганизуются по инициативе менеджера-основателя, который выдвигает идею и привлекает ученых и специалистов для достижения определенной цели;

Вторая группа – МИП – работает по заказу. Они формируются при поддержке спонсора или клиента. Заказчик мотивируется на создание МИП, обеспечивает его необходимыми финансовыми ресурсами и оборудованием, помогает в распространении информации, а взамен получает уникальный продукт. Заказчик и подрядчик строят свои отношения на основе договоров, но чаще всего на основе доверия и, в случае успеха, продолжают долгосрочное сотрудничество;

Третья группа – это группа консолидации МИП, которая формирует структуру компании, оказывающую помощь в сложных ситуациях компаниям, столкнувшимся с риском банкротства. Такие малые инновационные предприятия, рассматриваемые как неотъемлемая часть компании, по сути выступают в качестве основных конкурентов по отношению к экономическим агентам и собственной инфраструктуре компании.

Иногда индивидуальным предпринимателем является автор, то есть физическое лицо, творческим трудом которого создан новый объект промышленной собственности, или патентообладатель, то есть физическое лицо, которому в соответствии с законодательством выданы патент, промышленный образец или свидетельство на новое целевое назначение на его изобретение. Индивидуальным предпринимателем в сфере инновационной деятельности может быть лицензиат, то есть физическое лицо, имеющее право использования объекта промышленной собственности на основании договора с патентообладателем [5,6]. Индивидуальный предприниматель вправе привлекать к инновационной деятельности другие юридические и физические лица. Однако реальные возможности расширения инновационной деятельности индивидуальных предпринимателей всегда ограничены.

Однако, помимо малых форм инновационного предпринимательства (наиболее распространенными из которых являются венчурные предприятия, создаваемые для всестороннего тестирования и разработки рискованных инноваций до точки продажи), существуют также средние и крупные формы организации инновационного предпринимательства.

Таким образом, затраты на внедрение инноваций постоянно растут, и зачастую первоначальная стоимость инновационного проекта увеличивается в несколько раз. Поэтому реализовывать инновационные разработки могут только предприятия, обладающие большими финансовыми ресурсами. Когда идеи преобразуются в целенаправленную инновацию и когда разработка новых продуктов требует значительных инвестиций во внедрение передовых технологий, необходимо направить значительные совместные усилия.

Список литературы:

1. Ашуров, М. Н. Современное состояние и перспективы развития инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства в регионе/ М. Н. Ашуров, Б. Дж. Исвалиев // Финансово экономический вестник. – 2022. – №. 3 (32). – Р. 130-137
2. Информационные системы и технологии в экономике / Ф. С. Рахимов, Ф. Х. Сохибов, М. Н. Ашуров, П. У. Бобомуродов: ЧДММ Бебок, 2023. – 240 р. – ISBN 978-99985-55-87-7.
3. Комилов, С. Д. Опыт зарубежных стран по управлению инновационной деятельностью промышленных предприятий / С. Д. Комилов, Б. К. Шарипов, С. Шодибеки // Вестник Филиала Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова в городе Душанбе. – 2024. – Т. 2, № 4 (44). – С. 72-82.



4. Косимов, Ф. У. Особенности национальной инновационной системы в реализации инновационной политики государства / Ф. У. Косимов // Вестник Таджикского национального университета. Серия социально-экономических и общественных наук. – 2018. – № 8. – С. 172-177.

5. Инновационное предпринимательство: Учебник для вузов под редакцией профессора Базарова Ш.Ш. – Душанбе: Таджикский государственный финансово-экономический университет. – 383с

6. Убайдуллозода, Ф. Инновационное предпринимательство в эволюции отечественных ученых: теория, методология, практика / Ф. Убайдуллозода // Финансово-экономический вестник. – 2024. – No. 4 (43). – P. 160-170.

