

УДК 658.5:655.1

[https://doi.org/10.33296/2707-0654-13\(26\)-06](https://doi.org/10.33296/2707-0654-13(26)-06)

ДУДНЄВА ЮЛІЯ

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та менеджменту,
Українська інженерно-педагогічна академія,
м. Харків, Україна

ORCIDiD: <https://orcid.org/0000-0002-4786-7213>

ОБИДЕННОВА ТЕТЯНА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та менеджменту,
Українська інженерно-педагогічна академія,
м. Харків, Україна

ORCIDiD: <https://orcid.org/0000-0002-5548-3906>

ЄЛЬНИКОВА ГАЛИНА

доктор педагогічних наук, професор,
професор кафедри економіки та менеджменту,
Українська інженерно-педагогічна академія,
м. Харків, Україна

ORCIDiD: <https://orcid.org/0000-0001-6677-4568>

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Анотація. В статті розглянуто проблематику розвитку інноваційного потенціалу суб'єктів малого підприємництва на підставі вивчення особливостей малого бізнесу, його сильних та слабких сторін та проблем функціонування. Доведено, що закономірності функціонування сектора малого підприємництва та зростання його ролі в інноваційній економіці зумовлені його перевагами порівняно з іншими формами господарської діяльності, в основі яких лежать соціальні, економічні та технологічні фактори. Характер і динаміка інноваційних змін економіки багато в чому залежить як від розмірів фірм, і від структури ринків. Автори розглянули підхід, який базується на роботах А. Сміта та А. Маршалла, та погляди Й. Шумпетера щодо ролі конкуренції та монополії у розвитку інновацій. Емпіричні дослідження підтверджують значний потенціал малого бізнесу щодо впровадження інновацій, зокрема більшу віддачу від витрачених фінансових ресурсів на інноваційні витрати у вигляді кількості патентів. Роль сектора малого підприємництва у здійсненні

соціально-економічної трансформації інноваційного характеру може бути виражена у ефектах інноваційних змін, а саме економічних та соціальних ефектах. Авторами визначено, що державне регулювання сектора малого підприємництва слід розглядати як креативно-інтелектуальний процес, під час якого держава, бізнес та суспільство розпізнають та визначають основні можливості та витрати розвитку малого підприємництва та залучаються до стратегічної взаємодії, що формує своєрідну процедуру відкриття та забезпечує адаптацію малого підприємництва до бізнес-середовища, яке постійно змінюється. В процесі формування механізмів інноваційного розвитку малих фірм потрібно усвідомлення нових викликів конкурентного середовища та недостатності технологічних інновацій, необхідності трансформації регулюючих структур та бізнес-середовища під ринки, що змінюються в стратегічній перспективі. Інноваційний розвиток сектора малого підприємництва залежить від стану бізнес-середовища та його здатності долати внутрішні та зовнішні бар'єри, які пов'язані з недоліками у структурі управління, кадровому потенціалі, обмеженістю фінансових та тимчасових ресурсів тощо.

Ключові слова: мале підприємство, малий бізнес, інновація, конкуренція, конкурентні переваги, суб'єкт підприємницької діяльності.

Вступ. Малий бізнес має значний потенціал у розвитку інновацій та продукуванні креативних ідей, що характеризує мале підприємництво як найбільш інноваційно-сприйнятливим і інноваційно-активним. Мале підприємництво формує особливий сектор економіки, який має розглядатись як певне системно-цілісне утворення, найважливішою економічною функцією якого є створення широкого спектра товарів та послуг в умовах швидкої диференціації та індивідуалізації споживчого попиту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу різних аспектів діяльності малих підприємств, їх місця та функцій в ринковій економіці присвячені наукові праці З.Варналій, К.Ващенко, О.Кужель, Д.Ляпіна, Т.Меркулової, Р.Мірошник, У.Прокоп'єва [1], Р.Рудик, С.Румянцевої, Г.Цегелик, А.Чухно, Н.Фролова [2] тощо. Проблематика впровадження інновацій, управління інноваційною діяльністю та реалізації інноваційної

політики розглядається у роботах вітчизняних науковців, зокрема таких як: А. Антохов [3], В. Волощук [4], Л. Іваненко, В. Єрмолаєва [6], Р. Квасницька [7], О. Кудирко, Т. Максимова [8], В. Прохорова [9], В. Чобіток, Л. Федулова та інші. Проте, незважаючи на значну кількість публікацій, проблематика розвитку та використання інноваційного потенціалу малих підприємств залишається розкритою в недостатній мірі.

Формулювання мети статті. Метою статті є вивчення інноваційного потенціалу малого підприємництва на основі визначення його особливостей та формулювання висновків щодо перспектив розвитку малих інноваційних підприємств як інструменту впровадження інновацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Суб'єкти малого підприємництва діють у сформованих структурних умовах розвитку національної економіки за значного впливу на їх діяльність цих умов [1].

Для перемоги у конкурентній боротьбі суб'єкти малого підприємництва реалізують різні стратегії. По-перше, заняття спеціалізованих ринкових ніш – насамперед у сфері послуг та випуску специфічних товарів. Вузькість ринку захищає від конкурента, що перевищує за розмірами. Друга стратегія полягає у легальному копіюванні продукції суперників, що значно знижує витрати.

Закономірності функціонування сектора малого підприємництва та зростання його ролі в інноваційній економіці зумовлені його перевагами порівняно з іншими формами господарської діяльності, в основі яких лежать соціальні, економічні та технологічні фактори [2].

До соціальних факторів варто віднести зміну стилю життя та ціннісних установок соціальних груп населення, незадоволеність соціально-психологічним кліматом у великих організаціях з жорсткими ієрархічними організаційними структурами управління, формування у суспільній свідомості привабливого образу підприємця.

До економічних факторів відносяться: посилення диференціації платоспроможного попиту, підсилення взаємозв'язків великих та малих підприємств, зростання рівня конкурентної боротьби серед суб'єктів господарювання, виникнення та бурхливий розвиток венчурного капіталу тощо.

У якості технологічних факторів виділимо стрімкий розвиток техніки та технологій, моральне старіння багатьох існуючих технологій, зростання технологічної конкуренції.

Важливо враховувати, що крім прямих результатів (ефектів) діяльності малого підприємництва, що виражаються у виробництві товарів та послуг, створенні робочих місць, нових ринків та інновацій, є ціла низка важливих непрямих результатів (ефектів).

До них належать:

по-перше, позитивний вплив на стабілізацію соціально-економічної ситуації в країні, пом'якшення гострих проблем, пов'язаних зі зростанням соціальної напруги та забезпеченням зайнятості за відсутності значних витрат держави, формування соціального середовища, необхідного для здійснення сприятливих змін в інших частинах економічної системи, що сприяє зростанню середнього класу;

по-друге, сприяння підвищенню загальноекономічної ефективності, продуктивності та конкурентних переваг, зумовлених системно-стратегічними та інноваційно-синергетичними ефектами взаємодії підприємницьких структур у результаті [1]:

- підвищення рівня конкуренції;
- зниження транзакційних витрат взаємодії ринкових суб'єктів за рахунок більш високої гнучкості та швидкості адаптації до динамічно мінливого бізнес-середовища, запитів і потреб клієнтів;

– формування коопераційних відносин та структур, заснованих на різних комбінаціях горизонтальних та вертикальних зв'язках;

– активізація інноваційних процесів на основі утворення інноваційно-підприємницьких мереж, кластерів, альянсів тощо.

Характер і динаміка інноваційних змін економіки багато в чому залежить як від розмірів фірм, і від структури ринків.

Традиційний підхід, що базується на ідеях А. Сміта [10] та А. Маршалла [11], стверджує, що вільна конкуренція сприяє успішному економічному розвитку країн та здійсненню інноваційних змін. А. Сміт пише, що «... монополія, крім того, що є великим ворогом доброго господарства: останнє може отримати загальне поширення тільки внаслідок того вільного та загального суперництва, яке змушує кожного вдаватися до гарного господарювання на користь самозахисту» [10].

Протилежного погляду дотримується Й. Шумпетер. Він виділив дві сторони конкуренції – організуючу (або творчу) та дезорганізуючу (або руйнівну) – явище, яке він назвав «творчим руйнуванням». Конкуренція, що розглядається як динамічний процес, веде до створення нового: товару, технології, джерела сировини, типу організації. Конкуренція впливає на діяльність ринкових суб'єктів як потенційна загроза. Й.Шумпетер зазначає: «...можна сказати, що вона дисциплінує ще до свого настання. Бізнесмен почуввається у конкурентній ситуації навіть тоді, коли він є повним монополістом у своїй галузі...» [12, с. 129]. Монополія має позитивні риси, які можуть переважувати можливі структурні її наслідки у вигляді обмеження випуску та зростання цін. До позитивних рис Й. Шумпетер відносить монопольний прибуток, який може бути «ефективним способом накопичення коштів на фінансування додаткових інвестицій» [12, с. 130] у галузі. У

розпорядженні монополіста можуть бути такі методи виробництва, які важкодоступні його конкурентам; монополіст може мати більш стійке фінансове становище і у зв'язку з цим мати великі можливості для фінансування технічного прогресу, що на користь не тільки окремої галузі, а й економіки всієї країни в цілому.

Й. Шумпетер вважає, що монополія краще підходить для стимулювання вкладень у дослідження та інновації, ніж конкуренція. Оскільки монополіст, з одного боку, має необхідні засоби для проведення великомасштабних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, а з іншого – отримує ренту від впровадження інновацій, у нього є стимули нарощувати обсяги науково-дослідних робіт.

Однак, емпіричні дослідження демонструють значний потенціал малого бізнесу щодо впровадження інновацій.

Ф. Шерер встановив, що невеликі фірми більшою мірою схильні до інновацій [13]. Згідно з проведеними дослідженнями, на підприємства з чисельністю зайнятих менше ніж 1 тис. осіб (41,2% усіх зайнятих) припадає 47,3% важливих нововведень, компаній з чисельністю персоналу понад 10 тис. чол. (36% зайнятих) забезпечують лише 34,5% інновацій. Отже, великі фірми домагаються нововведень пропорційно своєму розміру, малі – переважно щодо свого розміру, а середні фірми – меншою мірою [13].

За Ф. Шерером 72,0% великих інновацій забезпечують приватні фірми, 12,9% – урядові лабораторії, 10,7% – іноземні фірми, 2,4% – навчальні та наукові лабораторії та 2,3% – неприбуткові організації. На компанії значних розмірів припадає 73% витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, але лише 61% усіх винаходів, що були запатентовані, 55-60% продажів нових товарів та 55% значних нововведень [13].

Для малих фірм, як правило, більша віддача від витрачених фінансових ресурсів на інноваційні витрати у вигляді кількості патентів, ніж для великих. Фірми, що приймають участь у великих інноваційних проєктах, демонструють постійну частку патентів у витратах на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи.

Кардинальні технологічні, економічні та соціальні зміни, що відбувалися у світовому співтоваристві в останній третині ХХ ст., привели до істотного підвищення ролі інноваційних процесів та людського капіталу, ускладнення господарських зв'язків, зростання невизначеності та підприємницьких ризиків.

Роль сектора малого підприємництва у здійсненні соціально-економічної трансформації інноваційного характеру може бути виражена у ефектах інноваційних змін, а саме економічних та соціальних ефектах.

Державне регулювання сектора малого підприємництва слід розглядати як креативно-інтелектуальний процес, під час якого держава, бізнес та суспільство розпізнають та визначають основні можливості та витрати розвитку малого підприємництва та залучаються до стратегічної взаємодії, що формує своєрідну процедуру відкриття та забезпечує проактивну адаптацію малого підприємництва до бізнес-середовища, яке постійно змінюється.

На кількість фірм, що швидко ростуть, впливають механізми регулювання підприємницької діяльності. У країнах із зрозумілими правилами гри та відсутністю жорстких вхідних бар'єрів більше підприємців, націлених на зростання. Формування підприємницького підходу до організації бізнесу, що передбачає пошук можливостей та їх використання, залежить від особистісних якостей підприємця, наявного в нього людського та соціального капіталу, і навіть розвитку громадських та суспільних інститутів.

Підприємцям, які прагнуть створення конкурентних переваг, важливо орієнтуватися на конструювання та використання інноваційних ідей. У свою чергу, при формуванні механізмів інноваційного розвитку малих фірм потрібне усвідомлення нових викликів конкурентного середовища та недостатності технологічних інновацій, необхідності трансформації регулюючих структур та бізнес-середовища під ринки, що змінюються в стратегічній перспективі.

Інноваційний розвиток сектора малого підприємництва залежить від стану бізнес-середовища та здатності малого підприємства долати внутрішні та зовнішні бар'єри, які пов'язані з недоліками у структурі управління, кадровому потенціалі, обмеженістю фінансових та тимчасових ресурсів та ін.

Чинники, які негативно впливають на розвиток малого бізнесу та обмежують його, наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Чинники, що обмежують розвиток сектора малого підприємництва

№	Чинники	Наслідки дії чинників
1	Високий рівень ризику; підвищена чутливість до змін умов господарювання	високий рівень нестійкості становища малих підприємств на ринку значна «турбулентність» малих підприємств
2	Проблеми у залученні додаткових фінансових коштів та отримання кредитів	дискримінація на фінансових ринках по відношенню до малих підприємств обмеження масштабу бізнесу розміром власного капіталу, використання венчурного капіталу
3	Висока частка постійних витрат	змушені встановлювати більш високі ціни, ніж великі підприємства, що веде до поразки у «цінових війнах», які мають місце у багатьох галузях
4	Висока частка власних фінансових ресурсів	фінансова незалежність зниження ефективності та уповільнення темпів зростання бізнесу
4	Обмеженість доступу на міжрегіональні та міжнародні ринки	обмеження попиту на продукцію та послуги

Продовження табл. 1

5	Низький рівень самоорганізації малих підприємств для захисту власних інтересів	залежність від великих компаній
		монополізм на місцевому рівні
6	Труднощі в отриманні необхідної інформації	прийняття помилкових управлінських рішень
7	Невпевненість та обережність партнерів	проблеми під час укладання контрактів
8	Недостатньо висока кваліфікація персоналу	проблеми із персоналом
		висока частка витрат на персонал та супутні відрахування у поточних витратах

Підтримка інноваційного бізнесу є пріоритетом державної політики у значній кількості країн. Інноваційні компанії створюють більшу додану вартість, мають більш високий рівень зарплат, створюють попит більш якісні освітні послуги.

Малі інноваційні підприємства мають низку специфічних характеристик, щодо інших інноваційних підприємств та суб'єктів малого бізнесу:

- високий рівень управлінської гнучкості та адаптивності до змін зовнішнього середовища;
- високий рівень концентрації зусиль команди у вузькоспеціалізованій галузі;
- мінімальна чисельність персоналу;
- мінімальні транзакційні витрати всередині підприємства;
- проєктний характер діяльності;
- підвищений апетит до ризику у сферах ключових компетенцій;
- активне використання аутсорсингу для здійснення супутніх та допоміжних операцій;
- високий рівень продуктивності праці;
- високий рівень інтелектуальних ресурсів.

Дані характеристики малих інноваційних підприємств мають між собою причинно-наслідкові зв'язки, зображені на рис. 1.

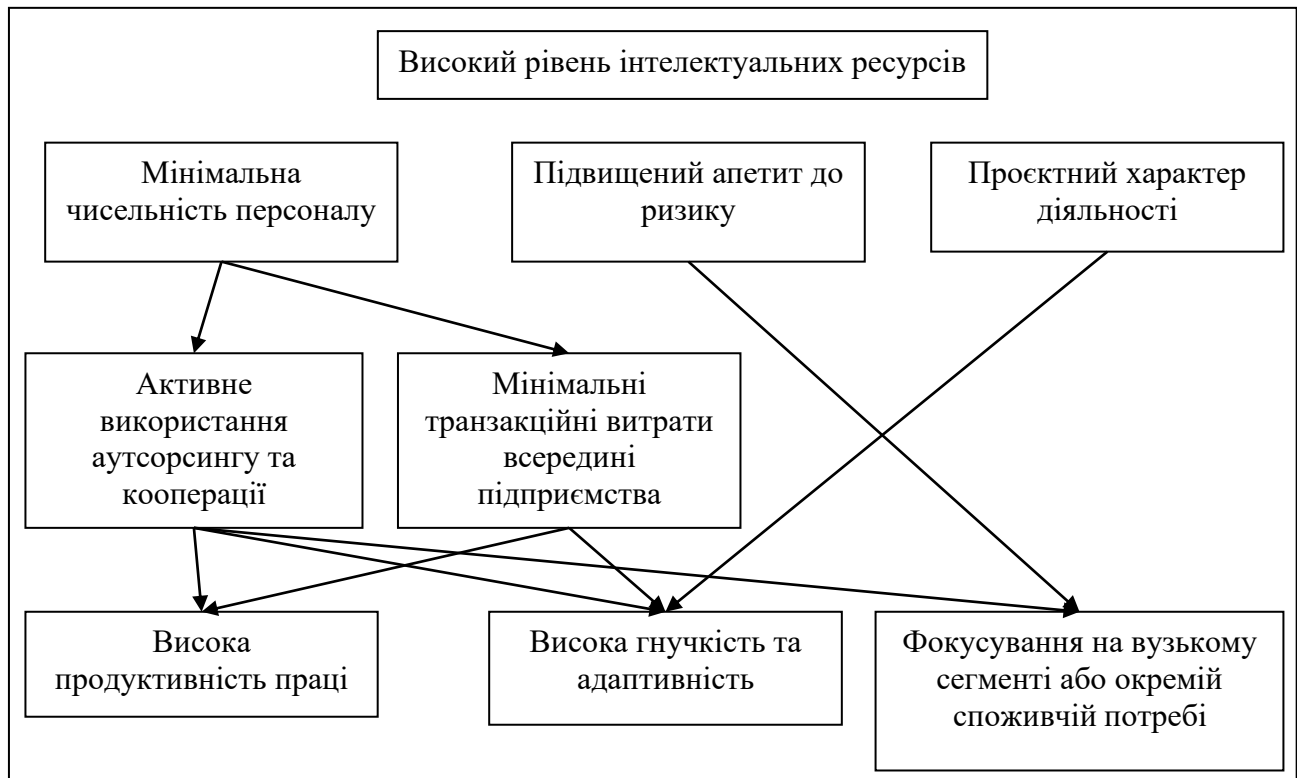


Рис. 1 Взаємозв'язок характеристик малих інноваційних підприємств

Мала чисельність персоналу обумовлює мінімізацію транзакційних витрат усередині малого підприємства: всі співробітники перебувають у безпосередньому контакті між собою, рішення приймаються оперативно, бюрократичні процедури зведено до мінімуму. Також у зв'язку з невеликою чисельністю персоналу малого підприємства виконання непрофільних операцій часто передається на аутсорсинг.

Використання аутсорсингу та мінімізація транзакційних витрат зумовлює високу продуктивність праці співробітників малих підприємств: кожен робить

безпосередній внесок у загальний успіх діяльності. Непродуктивні операції виключені, ключові компетенції, що не входять в сферу стратегічних інтересів, передані зовнішнім виконавцям.

Зазначені характеристики у поєднанні з проєктним характером діяльності малих інноваційних підприємств обумовлюють високу гнучкість та адаптивність таких суб'єктів господарювання до змін зовнішнього середовища:

з одного боку, мінімізація бюрократичних процедур та погоджень забезпечує високу швидкість прийняття рішень,

з іншого – відсутність значних виробничих фондів та використання кооперації дозволяють швидко адаптувати діяльність компанії до мінливих умов.

Підвищений апетит до ризику, що стосується базових властивостей малих інноваційних підприємств, а також активне використання аутсорсингу та кооперації зумовлюють концентрацію зусиль малих інноваційних підприємств у вузькій інноваційній сфері. Мале інноваційне підприємство мінімізує активність, яка виходить за рамки його ключових компетенцій, зосереджуючи зусилля на впровадженні значущого для галузі нововведення.

Найважливішою рисою малих інноваційних підприємств є високий рівень інтелектуальних ресурсів. Ця характеристика малих інноваційних підприємств впливає всі інші характеристики і є необхідною умовою його успішного функціонування.

Також важливою відмінністю малого інноваційного підприємства від великого підприємства, що здійснює інноваційну діяльність, є та обставина, що останнє може працювати з портфелем інноваційних проєктів, перерозподіляючи ресурси залежно від перспективності кожного з них, а також виходячи з поточних завдань компанії. Мале інноваційне підприємство

зазвичай у кожний момент часу використовує всі наявні ресурси для реалізації одного інноваційного проєкту. Таким чином, коли йдеться про велике інноваційне підприємство основним завданням управління ресурсами є формування оптимального портфеля інноваційних проєктів. Для малого інноваційного підприємства основним завданням управління ресурсами є забезпечення оптимального способу реалізації основної інноваційної ідеї.

Роберт Воссен провів дослідження наукової літератури, що описує переваги малих та великих компаній у галузі інновацій. Великі компанії мають переваги у тих галузях, де має місце економія масштабу або де потрібні великі дослідницькі команди [14]. Суб'єкти малого підприємництва сильніші в тих областях інновацій, що вимагають гнучкості та швидкого реагування на зміни ринку: створення нових продуктів, адаптація існуючих продуктів до нових ринкових ніш, дрібносерійне виробництво. Переваги малого інноваційного підприємства обумовлені, зокрема, його здатністю більш ефективно використовувати загальнодоступну інформацію та інформаційні витoki. З іншого боку, співробітники великих підприємств мають вищий рівень опору змін, ніж їхні колеги з малих підприємств.

Західні емпіричні дослідження серед факторів, що визначають інноваційний характер діяльності малих підприємств, виділяють такі [14]:

- участь у союзах та партнерствах;
- широке використання інформаційних та комунікаційних технологій;
- інтенсивне використання людського капіталу – високий рівень управлінських навичок (не завжди виявляється у високій доданій вартості на співробітника, тому що на ранніх стадіях фінансові показники можуть бути низькими);

- розуміння та запровадження принципів корпоративної соціальної відповідальності;
- експортна орієнтація;
- найчастіше здійснюють продуктові, ніж процесні інновації;
- зосереджені на виробництві нішевих товарів, а не товарів масового попиту;
- частіше здійснюють виробництво кінцевих продуктів, ніж проміжних;
- мають високі темпи зростання або йдуть з ринку.

Малі інноваційні підприємства здійснюють тестування різних інноваційних бізнес-ідей, приймаючи на себе основну частину ризиків. Згідно зі статистикою Світового банку, 50% малих інноваційних підприємств закриваються, не пропрацювавши й одного року [15, 16]. Аналогічну статистику можемо побачити у вітчизняному бізнес-середовищі [17].

Великі компанії не можуть собі дозволити концентрувати ресурси у високо ризикованих інноваційних проектах, оскільки їхнє банкрутство матиме суттєві наслідки для економіки регіону у вигляді втрати робочих місць та податкових надходжень. Банкрутство малого підприємства є досить поширеним явищем, ризики якого враховуються венчурним фондом або «бізнес-янголом» для формування інвестиційного портфеля.

Можливість диверсифікації вкладень у малі інноваційні підприємства дозволяє венчурним інвесторам отримувати високі прибутки навіть з урахуванням великого відсотка невдач окремих проектів. Внаслідок «природного відбору» малих інноваційних підприємств на ринку залишаються найефективніші компанії. Крім того, запровадження інновацій малими підприємствами позитивно позначається на загальному рівні економічного розвитку, в економіці підвищується частка високотехнологічних робочих місць.

Внаслідок цього зростає загальний рівень продуктивності праці та, як наслідок, рівень життя населення країни.

Впровадження нових технологій, як правило, знижує негативний вплив на довкілля. Малі інноваційні підприємства, прискорюючи впровадження нових технологій, також покращують екологічну обстановку.

Аналітичні служби «Національної асоціації венчурного капіталу» США виділяють чотири стадії життєвого циклу інноваційних підприємств, на яких можуть здійснюватися інвестиції [15]:

1. посівна стадія (Seed stage) – компанія лише заснована, сформована концепція продукту чи послуги, що пропонується клієнтам;

2. рання стадія (Early stage) – сформована ключова управлінська команда, обґрунтована детальна концепція товару, але відсутній позитивний грошовий потік;

3. експансія або проміжна стадія (growth stage/middle stage) – компанія вже пройшла один або кілька раундів інвестицій та генерує виручку від свого продукту чи послуги;

4. пізня стадія (later stage) – компанія підтвердила життєздатність своєї бізнес-ідеї, досягла значних обсягів виручки та наближається до точки безбитковості або вийшла на позитивний чистий грошовий потік.

Принципово ці 4 стадії можна звести до двох:

– стадія науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, коли мале підприємство ще немає виручки від своєї продукції,

– стадія комерціалізації отриманих результатів.

Період від моменту початкових інвестицій до виходу на точку безбитковості називають «долиною смерті». Протягом цього періоду підприємство не має власної виручки або має її в обмеженому розмірі та

здійснює свою діяльність на залучені кошти, розмір яких завжди обмежений. У разі, якщо виникне додаткова потреба у фінансуванні, або термін виведення продукту/послуги на ринок виявиться тривалішим, ніж спочатку планувалося, суб'єкт господарювання може виявитися неплатоспроможним і припинити своє існування. На даному етапі зазнають краху більшість інноваційних компаній.

Щоб підвищити шанси на успіх малі інноваційні підприємства прагнуть отримати статус резидента в одному з інститутів інфраструктурної підтримки інновацій: бізнес-інкубаторах, акселераторах, технопарках, стартап-студіях та ін. Завдяки інструментам підтримки, що надаються такими установами, ймовірність проходження «долини смерті» резидентів інститутів інфраструктурної підтримки вище, ніж у малих підприємств, що діють окремо. Після успішного проходження стадії науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, коли їхня бізнес-ідея доводить свою життєздатність, малі інноваційні підприємства залишають бізнес-інкубатори, залучаючи кошти інвесторів. Найчастіше таким інвестором стає велика компанія, що працює у тій же галузі.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Керівництво великих компаній усвідомлює потребу у постійному поліпшенні своєї ринкової пропозиції, підвищенні ефективності діяльності. Вже на стадії зростання обсягу продажу того чи іншого продукту керівництво великих компаній має здійснювати стратегічні кроки щодо підготовки його модифікації чи нової версії. Співпраця з малими інноваційними підприємствами є найефективнішим варіантом рішення цієї задачі, оскільки сукупність малих інноваційних підприємств певної галузі проводить ринкове тестування різних способів задоволення ключової потреби споживача. Підхід до формування ринкової

пропозиції як створення інструменту задоволення потреби, а не розвитку певного продукту, одна із ключових умов успішного інноваційного розвитку.

Подальші дослідження авторів будуть спрямовані на визначення ефективних форм взаємодії великого та малого бізнесу з метою розвитку та впровадження інновацій у різних галузях економіки.

Використана література

1. Мірошник Р.О., Прокоп'єва У.О. Розвиток малого і середнього бізнесу в Україні: проблеми і перспективи. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія «Проблеми економіки та управління». 2020. Т. 4. № 1. С. 63-71.

2. Фролова Н. Л. Сучасний стан і перспективи розвитку малого та середнього бізнесу в Україні в умовах коронакризи. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 19. С. 16-21. DOI: [10.32702/2306-6814.2021.19.16](https://doi.org/10.32702/2306-6814.2021.19.16).

3. Антохов А.А., Котельбан С.В. Регулювання інноваційного розвитку економіки в умовах глобалізації: зміст, методи, інструменти. *Інноваційна економіка*. 2019. № 1-2 (78). С. 41-46.

4. Волощук В.В. Механізми активізації інноваційного розвитку. *Інноваційна економіка*. 2019. № 7-8. URL: <http://inneco.org/index.php/innecoua/article/view/180>.

5. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. Л. І. Федулової. 2005.

6. Єрмолаєва В. В. Особливості та проблеми інноваційного розвитку в Україні. *Держава та регіони*. 2010. № 6. С. 275-280.

7. Квасницька Р. С., Ардашкіна Н.С. Особливості інноваційної діяльності підприємств у сучасних умовах. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 6. С. 249-259.

8. Максимова Т. С., Філімонова О.В., Лиштван К.В. Формування інноваційної політики на підприємстві. *Економічний вісник Донбасу*. 2010. № 2(20). С. 180-183.

9. Прохорова, В., Божанова, О., Дуднева, Ю. Конвергентно-когнітивні основи інноваційного розвитку промислових підприємств. *Адаптивне управління: теорія і практика*. Серія *Економіка*, 2021, № 10(20). [https://doi.org/10.33296/2707-0654-10\(20\)-07](https://doi.org/10.33296/2707-0654-10(20)-07).

10. Смит А. Исследования о природе и причинах богатств народов // Антология экономической классики: в 2 т. М. : МП «ЭКОНОВ», 1993. Т. 1. С. 79-396.
11. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 2 т.; пер. с англ. М.: Прогресс, 1993. Т. 1. 415 с.
12. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. М. : Прогресс, 1982. 456 с.
13. Scherer F. Innovation and Growth: Schumpeterian Perspectives // F. Scherer. Cambridge. 1984.
14. Vossen R.W. Relative strengths and weaknesses of small firms in innovation. *International Small Business Journal*. 6 (3). 998. с. 88-94.
15. OCEG “Red Book” 2.0: 2009 – a Governance, Risk and Compliance Capability Model. URL: <http://www.oceg.org/resources/red-book-3/>.
16. Small Business Profiles for the States and Territories. URL: <https://cdn.advocacy.sba.gov/wp-content/uploads/2019/04/23142719/2019-Small-Business-Profiles-US.pdf>.
17. Офіційний web-сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

References

1. Miroshnyk R.O., Prokopieva U.O. Rozvytok maloho i serednoho biznesu v Ukraini: problemy i perspektyvy. Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika». Seriiia «Problemy ekonomiky ta upravlinnia». 2020. Т. 4. № 1. S. 63-71.
2. Frolova N. L. Suchasnyi stan i perspektyvy rozvytku maloho ta serednoho biznesu v Ukraini v umovakh koronakryzy. Investytsii: praktyka ta dosvid. 2021. № 19. S. 16-21. DOI: [10.32702/2306-6814.2021.19.16](https://doi.org/10.32702/2306-6814.2021.19.16).
3. Antokhov A.A., Kotelban S.V. Rehuliuвання innovatsiinoho rozvytku ekonomiky v umovakh hlobalizatsii: zmist, metody, instrumenty. Innovatsiina ekonomika. 2019. № 1-2 (78). S. 41-46.
4. Voloshchuk V.V. Mekhanizmy aktyvizatsii innovatsiinoho rozvytku. Innovatsiina ekonomika. 2019. № 7-8. URL: <http://inneco.org/index.php/innecoua/article/view/180>.
5. Innovatsiinyi rozvytok ekonomiky: model, systema upravlinnia, derzhavna polityka / Za red. L. I. Fedulovoi. 2005.
6. Yermolaieva V. V. Osoblyvosti ta problemy innovatsiinoho rozvytku v Ukraini. Derzhava ta rehiony. 2010. № 6. S. 275-280.

7. Kvasnytska R. S., Ardashkina N.S. Osoblyvosti innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv u suchasnykh umovakh. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. 2009. № 6. S. 249-259.

8. Maksymova T. S., Filimonova O.V., Lyshtvan K.V. Formuvannia innovatsiinoi polityky na pidpriemstvi. Ekonomichnyi visnyk Donbasu. 2010. № 2(20). S. 180-183.

9. Prokhorova, V., Bozhanova, O., Dudnieva, Yu. Konverhentno-kohnityvni osnovy innovatsiinoho rozvytku promyslovykh pidpriemstv. Adaptivne upravlinnia: teoriia i praktyka. Serii Ekonomika, 2021, № 10(20). [https://doi.org/10.33296/2707-0654-10\(20\)-07](https://doi.org/10.33296/2707-0654-10(20)-07).

10. Smit A. Issledovaniya o prirode i prichinah bogatstv narodov // Antologiya ekonomicheskoy klassiki: v 2 t. M. : MP «EKONOV», 1993. T. 1. S. 79-396.

11. Marshall A. Principy ekonomicheskoy nauki: v 2 t.; per. s angl. M.: Progress, 1993. T. 1. 415 s.

12. Schumpeter J. Teoriya ekonomicheskogo razvitiya / J.Schumpeter. M. : Progress, 1982. 456 s.

13. Scherer F. Innovation and Growth: Schumpeterian Perspectives // F. Scherer. Cambridge. 1984.

14. Vossen R.W. Relative strengths and weaknesses of small firms in innovation. *International Small Business Journal*. 6 (3). 998. c. 88-94.

15. OCEG “Red Book” 2.0: 2009 – a Governance, Risk and Compliance Capability Model. URL: <http://www.oceg.org/resources/red-book-3/>.

16. Small Business Profiles for the States and Territories. URL: <https://cdn.advocacy.sba.gov/wp-content/uploads/2019/04/23142719/2019-Small-Business-Profiles-US.pdf>.

17. Ofitsiyni web-sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Iuliia Er. Dudnieva

Ph.D in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Economics and Management Department,
Ukrainian Engineering Pedagogics Academy, Kharkiv, Ukraine

Tetiana S. Obydiennova

PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Economics and Management Department,
Ukrainian Engineering Pedagogics Academy, Kharkiv, Ukraine

Halyna V. Yelnykova

Doctor of Pedagogical Sciences, Professor,
Professor of Economics and Management Department,
Ukrainian Engineering Pedagogics Academy, Kharkiv, Ukraine

INNOVATIVE POTENTIAL OF SMALL BUSINESS ENTERPRISES

Abstract. The article considers the issue of development of innovative potential of small businesses on the basis of studying the characteristics of small business, its strengths and weaknesses and problems of functioning. It is proved that the patterns of functioning of the small business sector and the growth of its role in the innovative economy are due to its advantages over other forms of economic activity, which are based on social, economic and technological factors. The nature and dynamics of innovative changes in the economy largely depends on the size of firms and the structure of markets. The authors considered the approach based on the work of A. Smith and A. Marshall, and the views of J. Schumpeter on the role of competition and monopoly in the development of innovation. Empirical studies confirm the significant potential of small businesses to innovate, in particular the greater return on financial resources spent on innovation in the form of patents. The role of the small business sector in the implementation of socio-economic transformation of innovative nature can be expressed in the effects of innovative changes, namely economic and social effects. The authors determined that state regulation of the small business sector should be considered as a creative and intellectual process in which the state, business and society recognize and identify the main opportunities and costs of small business development and engage in strategic cooperation, entrepreneurship to a constantly changing business environment. In the process of forming mechanisms of innovative development of small firms requires awareness of new challenges of the competitive environment and lack of technological innovation, the need to transform regulatory structures and business environment into markets that change in the strategic perspective. The innovative development of the small business sector depends on the state of the business environment and its ability to overcome internal and external barriers, which are related to shortcomings in the management structure, human resources, limited financial and time resources, etc.

Key words: small enterprise, small business, innovation, competition, competitive advantages, business entity.