

# К вопросу о структурных проблемах малых инновационных предприятий

*В статье автор исследует особенности развития малых инновационных предприятий (МИП) в России на основе полученных в результате опроса эмпирических данных. Актуальность вопроса обусловлена активной ролью МИП в современном мире, что предъявляет повышенные требования к государственной инновационной политике. Сложность ее реализации состоит в том, что успешность развития МИП зачастую определяется индивидуальным набором факторов успеха, поэтому возможности масштабирования лучшей практики и эффективность мер государственной поддержки ограничены. В частности, в России механизмы поддержки МИП получили значительное развитие. В то же время их реальный эффект остается достаточно узким. Это обуславливает необходимость систематизации и анализа полученного опыта. В данном исследовании автор провел анализ структурных проблем развития МИП и выявил наиболее эффективные модели развития: «успешные фандрайзеры» и «высокотехнологичные экспортеры». Это позволило уточнить теоретические положения и принципы инновационной политики, а также разработать рекомендации для МИП.*

**Ключевые слова:** малые инновационные предприятия, управление предприятием, инновационная политика, инновационная экономика.

В современном мире инновации являются инструментом решения значимых социально-экономических и глобальных вызовов, элементом обеспечения конкурентоспособности экономики, источником ее роста [15]. В этом процессе малые инновационные предприятия (МИП) выступают ключевым «агентом изменений», позволяющим путем реализации новаторских решений обеспечить создание рабочих мест и рост благосостояния страны [13].

Для России актуальность развития сектора малого инновационного предпринимательства обусловлена значительной вероятностью консервации инерционного развития экономики, когда повышение эффективности возможно исключительно за счет импорта зарубежных технологий. При таком развитии событий на низком уровне остается исследовательская, опытно-конструкторская и патентная активность отечественных предприятий. Ухудшаются позиции на мировых рынках высокотехнологичной продукции, снижается потенциал в новых отраслях. В итоге достижение установленных показателей долгосрочной государственной экономической политики РФ будет существенно ограничено. Реализация иного сценария развития требует усиление роли малого инновационного предпринимательства. Это позволит сформировать необходимую конкурентную среду, в которой создаются и используются инновации, и обеспечить тем самым устойчивое инновационное развитие.

Формирование привлекательных условий и создание среды для инновационной деятельности, способствующей развитию МИП и повышению степени



**Н. Т. Рябцев,**  
аспирант, кафедра управления наукой  
и инновациями, факультет государственного  
и муниципального управления,  
Национальный исследовательский  
университет «Высшая школа экономики»  
e-mail: nryabstev@hse.ru,  
nikolay.ryabtsev@gmail.com

их выживаемости, становится важной составляющей современной государственной инновационной политики [14]. Результативность такой политики зависит от ряда факторов, в том числе — успешности интеграции в существующую государственную политику, степени дифференциации, долгосрочности, а также механизма практической реализации. К тому же малые инновационные предприятия демонстрируют неоднородность характеристик развития (число сотрудников, интенсивность НИОКР, тип продукта, рынок и т. д.) [12]. Это в свою очередь требует детального понимания природы развития МИП [8].

Решение данной задачи зачастую основывается на выявлении факторов, препятствующих развитию инновационного предприятия. К примеру, работы современных зарубежных экономистов позволяют выделить следующие барьеры:

- высокая стоимость работ, связанных с инновациями;
- сложность контроля расходов на инновации;
- сложность доступа к финансовым ресурсам;
- чрезмерный риск инновационной деятельности;
- дефицит кадров и сложность удержания квалифицированных работников;
- сопротивление работников и/или менеджмента изменениям на фирме;
- отсутствие необходимой рыночной и технологической информации;
- неэффективная государственная поддержка;
- отсутствие необходимой региональной инфраструктуры;
- экономическая нестабильность.

Работы отечественных экономистов также позволяют идентифицировать факторы, препятствующие развитию инновационного предприятия. К ним относятся: неразвитость финансовой, производственной, кадровой инфраструктуры, нехватка оборотных средств, доступа к кредитам, ограниченность спроса со стороны промышленных предприятий [5]. В то же время указанный подход часто критикуется за описательный характер и в ряде случаев не позволяет установить взаимосвязь разных барьеров развития в рамках одного предприятия. Отдельные барьеры развития не являются специфическими для малых инновационных предприятий и обусловлены самой природой малого предприятия. К примеру, отличительной чертой малых фирм является более низкий уровень заработной платы и нестабильность занятости (D. Birch, 1979; V. Kirchhoff, 1994; D. Storey, 1994; S. Wenekers и R. Thurik, 1999; M. Almus, 1999; E. Nerlinger, 1999), т. е. теоретически малые предприятия постоянно находятся в ситуации дефицита кадров. Помимо этого в значительной мере успешность деятельности МИП определяется случайными несистематизируемыми факторами [5]. Это затрудняет выявление устойчивых шаблонов развития МИП [6]. В результате возможности по масштабированию успешного опыта МИП и реализации мер целенаправленной инновационной политики ограничены. В таком случае актуализируется задача комплексного анализа деятельности МИП, который позволил бы установить особенности их разных структурных характеристик.

В рамках данной работы автор исследует малое инновационное предприятие исходя из ряда следующих структурных элементов:

- *структура управления* — набор элементов и принципов их организации в целях формирования инновационного процесса на малом инновационном предприятии (набор инструментов мониторинга и учета затрат и результатов инновационной деятельности; процедуры организации и администрирования инновационного процесса на предприятии; состав ключевых участников инновационного процесса и их функциональная роль; целевые ориентиры развития предприятия);
- *структура рыночного присутствия* — положение малого инновационного предприятия на отдельных рынках исходя из сегмента, географии, уровня конкуренции и развития технологий;
- *структура продуктового предложения* — включает в себя преимущественно характеристики типов инноваций;
- *структура финансирования* — включает определенный набор источников финансирования инноваций, их долевое соотношение среди совокупных инвестиционных средств, направляемых на инновации;
- *структура кадров* — возрастные показатели штатных сотрудников и элементы развития компетенций сотрудников, необходимые предприятию для выпуска инновационной продукции.

В целях исследования проведен опрос субъектов малого инновационного предпринимательства в России. Под категорией «малое инновационное пред-

приятие» подразумевается наиболее общее понятие: предприятие, которое внедрило новшество. При этом минимальное требование для того, чтобы изменение в продукции или функционировании какой-то фирмы признавалось инновацией, состоит в том, чтобы это изменение являлось новым (или существенным усовершенствованием) для данной фирмы [4]. В качестве инновационной деятельности на предприятии, а равно отнесение предприятия к инновационному, рассматривались не исключительно исследования и разработки, а целый набор деятельности, которая имеет, в том числе косвенное отношение к инновациям. К примеру, приобретение оборудования и программного обеспечения, маркетинговые исследования, тренинг сотрудников. В качестве критериев отнесения предприятий к категории «малое» использованы нормы федеральных законов и постановлений Правительства РФ относительно состава учредителей, размера выручки и численности персонала [1, 2].

Анкетирование осуществлялось с помощью рассылки по электронной почте онлайн-формы анкеты, разработанной средствами Google Docs. Выборка сформирована на основе региональных реестров инновационных предприятий; участников Конкурса русских инноваций, высокотехнологичных выставок, форумов. Из 2036 анкет на 81 был получен ответ. Итоговая выборка составила 78 предприятий различной сфер деятельности: приборостроение, машиностроение, энергетика, НИОКР, химическая промышленность, ИКТ, нанотехнологии, экология, альтернативная энергетика, биотехнологии, ЖКХ, медицина, электроника, лазерные технологии. В исследовании приняли участие 24 из 83 регионов РФ. Анкета включала вопросы закрытого и открытого типа. В целях анализа использовались количественные (кластерный анализ) и качественные методы.

В целях кластерного анализа выделены 2 группы переменных:

1. Внутренние барьеры — группа переменных, позволяющая оценить внутренние факторы развития малого инновационного предприятия<sup>1</sup>.
2. Внешние барьеры — группа переменных, позволяющая оценить внешние факторы развития малого инновационного предприятия<sup>2</sup>.

В результате кластерного анализа методом *K*-средних получено 2 выборки с 2 кластерами в каждой. Кластеры в каждой выборке являются достаточно однородными. Две выборки по точному тесту Фишера являются независимыми.

Анализ полученных выборок на основе средней доли органического роста компании (не связанного со слиянием и поглощением) на протяжении по-

<sup>1</sup> Внутренние барьеры представляют собой проблемы развития предприятия, источником которых выступает само предприятие; как правило, внутренние барьеры включают недостаток финансовых и кадровых ресурсов, высокий уровень риска деятельности, высокий уровень затрат, общее слабое финансовое положение фирмы [10].

<sup>2</sup> Внешние барьеры представляют собой проблемы развития предприятия, источником которых выступает внешняя среда фирмы; как правило, внешние барьеры включают нестабильную конъюнктуру рынка, недостаток информации, недостаток государственных мер поддержки [10].

*Распределение предприятий по кластерам на основе доли органического роста компании на протяжении последних 3 лет, которая может быть связана с инновациями*

	Внутренние барьеры		Внешние барьеры	
	Кластер 1.1	Кластер 1.2	Кластер 2.1	Кластер 2.2
Валидные	14	3	9	10
Пропущенные	3	3	6	1
Среднее	0,5143	0,933	0,5778	0,6300
Медиана	0,45	1,0000	0,8000	0,6500
Стд. отклонение	0,40546	0,11547	0,42065	0,36833
Дисперсия	0,164	0,13	0,177	0,136
Минимум	0	0,80	0	0,10
Максимум	1,00	1,00	1,00	1,00

следних трех лет, обусловленного инновациями, позволяет оценить каждый второй кластер в выборках как более успешный, чем каждый первый кластер (табл. 1), т. е.:

- кластер 1.1.: МИПы — менее успешные в преодолении внутренних проблем развития;
- кластер 1.2. МИПы — более успешные в преодолении внутренних проблем развития;
- кластер 2.1. МИПы — менее успешные в преодолении внешних проблем развития;
- кластер 2.2. МИПы — более успешные в преодолении внешних проблем развития.

Малые инновационные предприятия, которые эффективно справляются с внутренними барьерами развития (кластер 1.2), можно охарактеризовать как «успешные фандрайзеры»<sup>3</sup>. Их основные конкурентные преимущества состоят в успешном привлечении ресурсов, особенно кадрового и финансового. Реализуются принципы интерактивной модели при организации инновационного процесса.

Инновационный процесс основывается главным образом на двух составляющих: 1) специализированные процессы по сбору идей внутри предприятия; 2) сотрудничество с внешними организациями и институтами. При этом жизнеспособность первой составляющей обеспечивается наличием специальных мероприятий и образовательных программ, поддерживающих инновационную деятельность на предприятии. Полученные таким образом перспективные идеи проходят оценку относительно современных тенденций развития технологий. В дальнейшем применяются инструменты планирования необходимых для проекта ресурсов, в том числе финансовых. Критериями финансирования инновационных проектов выступают располагаемые возможности и перспективность отдельных проектов. Далее, уже на стадии разработки инновационного продукта, происходит вовлечение внешних участников, к примеру, партнера-поставщика. Мотивом использования данной практики выступает высокая клиентоориентированность. Она проявляется в том, что ключевым критерием оценки результатов

инноваций выступает удовлетворенность потребителя за счет новых продуктов или услуг. Это также обуславливает необходимость разработки новых продуктовых предложений для существующих потребительских групп. Таким образом, более успешные МИП представляются менее консервативными в построении внутренней инновационной инфраструктуры компании и организации инновационного процесса.

Предприятия данной группы демонстрируют высокую эффективность в привлечении венчурного капитала и обеспечении кадровых потребностей. Так, традиционная для МИП проблема дефицита финансовых ресурсов решается «успешными фандрайзерами» за счет диверсифицированных источников капитала, основу которого составляют собственные средства и инвестиции стратегического партнера. При этом оценки собственного опыта привлечения венчурного финансирования максимально высокие, что заметно отличает данные предприятия от других кластеров. В целях обеспечения потребностей в трудовых ресурсах МИП действуют предельно просто: найм персонала с соответствующим опытом и развитие необходимых компетенций внутренними силами компании. Однако отличительная черта состоит в том, что «успешные фандрайзеры» проводят сбалансированную кадровую политику: штат состоит из молодых (23–35 лет) и опытных (старше 44 лет) сотрудников. В результате степень удовлетворенности МИП результатами приобретения трудовых ресурсов и эффективностью их работы максимальна среди выявленных четырех кластеров.

На данном фоне выделяются менее успешные инновационные предприятия (кластер 1.1). Для них — основными элементами генерации инноваций служат специализированные на НИОКР подразделения и топ-менеджер, отвечающий за инновационное развитие компании. Такой подход ограничивает каналы получения новаторских идей. Оценка затрат на инновации происходит на основе исторических данных: уровня расходов на инновации предыдущего года. Это может служить причиной консервации перспективных разработок. Критически важными для МИП являются принципиально новые для мирового рынка продуктовые инновации при том, что реализуется данная продукция преимущественно на российском потребительском рынке (B2C). Кадровый состав формируется в основном молодыми сотрудниками до 35 лет, что

<sup>3</sup> В широком значении слова: фандрайзинг — процесс привлечения денежных средств и иных ресурсов (человеческих, материальных, информационных и т. д.), которые организация не может обеспечить самостоятельно и которые являются необходимыми для реализации определенного проекта или своей деятельности в целом.

актуализирует проблему компетенций. Финансовые ресурсы инновационной деятельности традиционно обеспечиваются собственными средствами с достаточно высоким уровнем грантового финансирования. В части привлечения венчурного капитала МИП продемонстрировали высокую долю неуспешного опыта. Их финансовые возможности с учетом амбиций по разработке принципиально новых инноваций мирового уровня малозначительны.

Малые инновационные предприятия, которые успешно справляются с внешними барьерами развития (кластер 2.2), могут быть охарактеризованы как «высокотехнологичные экспортеры». Они работают на конкурентных инновационных рынках (ИКТ, электроника, приборостроение, энергетика, в том числе альтернативная) преимущественно в странах Северной Америки и Европы. Защита объектов интеллектуальной собственности (ИС) осуществляется за счет технологической сложности продукта и патентования. Однако предприятия данного кластера указывают, что не в состоянии защитить ИС. Высокая конкуренция на рынке не позволяет МИП осуществлять долгосрочное планирование деятельности. В результате горизонт планирования деятельности ограничивается 3 годами. В то же время предприятия оценивают конъюнктуру рынка как благоприятную. Это может быть объяснено развитой сетью сбыта продукции (более 5 каналов сбыта, в отличие от менее успешных МИП (кластер 2.1), обладающих в основном 1–2 каналами сбыта). «Высокотехнологичные экспортеры» ориентируются на активную экспансию за счет выхода на другие рынки и ниши. В виду этого востребованы средства индивидуализации продукта: формирование дизайна продукта под определенные цели. Критически важными становятся принципиально новые для мирового рынка инновации. В оценке результатов инновационной деятельности предприятия данного типа руководствуются количественными параметрами: общий рост выручки, число проектов НИОКР, число патентов. Таким образом, для «высокотехнологичных экспортеров» критически важной становится государственная таможенная политика и политика в области защиты объектов ИС.

Основные структурные различия между выявленными кластерами отражены в табл. 2.

Полученные данные позволяют сделать ряд выводов. На текущий момент инновационный процесс на малых инновационных предприятиях в России слабо поддается измерению, учету и мониторингу, поэтому оценка результата инновационной деятельности предприятиями происходит в основном за счет использования неформальных методов. При этом большое значение имеет систематичность учета инноваций в решении вопроса внешних барьеров развития.

Другим заключением является то, что высокий уровень конкуренции на рынке не является сдерживающим фактором роста малого инновационного предприятия. В этой связи актуализируется роль мер государственной политики, направленной на развитие рыночной конкуренции: снижение административных барьеров по регистрации новых предприятий, обеспечение защиты прав собственности, совершенствование

процедур лицензирования и прочее. В то же время нет подтверждения, что при этом повышение уровня рыночной конкурентности благоприятно повлияет на уровень выживаемости малого инновационного предприятия.

Существенные различия между выявленными кластерами наблюдаются в типах ключевых для предприятия инноваций и структуре рыночного присутствия. Неэффективной оказывается деятельность предприятия, приоритетом которой выступают радикальные инновации для внедрения исключительно на отечественном потребительском рынке, который характеризуется низкой долей потребления инновационных товаров. В результате потребитель оказывается морально и материально не готовым к новшеству.

Отдельного внимания заслуживает работа МИП с субъектами внешней среды. Предприятия обоих кластеров (успешные в решении внутренних и внешних проблем) демонстрируют более высокий уровень интеграции во внешнюю среду. В итоге они обладают разнообразными каналами сбыта продукции и в большей степени диверсифицированной структурой финансирования инновационных проектов. Данное наблюдение дополняет результаты научных исследований, демонстрирующие, что эффективная стратегическая, функциональная и иерархическая интеграция инновационного предприятия — важные факторы его успеха [9].

Результаты исследования позволяют выработать ряд рекомендации для малых инновационных предприятий:

- Рекомендуется установление определенных принципов учета инноваций: использование наиболее релевантных методов формального учета; ориентация не на плановые и исторические показатели, а на текущие возможности и перспективность новаторских решений предприятия; систематичность учета, особенно для предприятий в стадии расширения своей деятельности.
- Необходимо увеличивать степень интеграции в национальную инновационную систему (НИС), главные рынки сбыта и развивать смежные направления на стыках профильных и непрофильных рынков.
- В части организации внутрифирменной инновационной инфраструктуры рекомендуется обеспечить наличие как якорных подразделений НИОКР, так и диверсифицированных инструментов взаимодействия с внешней средой. Подразделения НИОКР в данном случае выступают основным связующим звеном с элементами НИС.
- В случае вывода на рынок новых продуктов рекомендуется предварительно интенсифицировать взаимодействие с потенциальным потребителем с целью его ознакомления с характеристиками и потребительской полезностью нового продукта. Также необходимо расширять продуктовое предложение для существующих потребительских групп.
- В части отбора трудовых ресурсов рекомендуется проводить кадровую политику, направленную на возрастное формирование штата из опытных сотрудников и достаточно молодых специалистов.

*Обобщающая таблица основных различий между кластерами<sup>4</sup>*

Преодоление внутренних барьеров развития МИП	
Менее успешные (кластер 1.1)	Более успешные (кластер 1.2)
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Приоритет в сторону локализации инновационного процесса в рамках внутренних структур и подразделений; формализация методов учета инноваций; ориентир — история.</li> <li>2. Менее конкурентные и технологичные рынки; преимущественно B2C рынок.</li> <li>3. Преобладают продуктовые инновации; критически важны принципиально новые для мирового рынка инновации.</li> <li>4. Основа финансирования — преимущественно собственные средства; короткие сроки окупаемости при краткосрочном планировании деятельности.</li> <li>5. Преимущественно молодые кадры; более востребовано дополнительное обучение сотрудников</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Приоритет в сторону активного сотрудничества; активное использование неформальных методов учета инноваций; ориентир — текущие возможности и перспектива.</li> <li>2. Более конкурентные и технологичные рынки; преимущественно B2B рынок.</li> <li>3. Преобладают организационные, маркетинговые инновации; критически важны новые предложения для существующих потребительских групп.</li> <li>4. Активно привлекают венчурные инвестиции при коротком сроке окупаемости и длительном горизонте планирования; приоритет инвестиций — генерация новых идей, индивидуализация продукта.</li> <li>5. Баланс между молодыми и опытными кадрами</li> </ol>
Преодоление внешних барьеров развития МИП	
Менее успешные (кластер 2.1)	Более успешные (кластер 2.2)
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ограниченное число каналов сбыта продукции, в основном не более двух, высокая доля неформальных методов учета, преимущественно на основе показателей предыдущих периодов.</li> <li>2. География деятельности — в основном российский рынок, отсутствует экспорт на конкурентные рынки стран Северной Америки и Европы</li> <li>3. Преимущественно продуктовые инновации.</li> <li>4. Финансирование в основном за счет собственных средств.</li> <li>5. Ограниченный инструментарий развития компетенций сотрудников</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Высокий уровень интеграции во внешнюю среду; систематичность учета инноваций, отдельные формальные методы учета; ориентир — цели и текущая привлекательность проектов.</li> <li>2. Благоприятная конъюнктура рынка; географически — на наиболее конкурентных рынках.</li> <li>3. Критически важны принципиально новые для мирового рынка инновации; преобладают продуктовые, но также маркетинговые инновации.</li> <li>4. Более дифференцированная структура финансирования: собственное, венчурное и государственное финансирование.</li> <li>5. Преимущественно молодые кадры, активное привлечение опытных специалистов и дополнительные мероприятия по развитию компетенций сотрудников</li> </ol>

- В части стратегического управления продуктивным представляется долгосрочное планирование деятельности предприятия при реализации относительно коротких по срокам окупаемости отдельных проектов. Это позволяет выявлять жизнеспособность новшества на коротком промежутке времени.

Результаты проведенного исследования позволяют уточнить ряд принципов государственной инновационной политики, которые в наибольшей степени важны для успешного развития малого инновационного предпринимательства, а именно:

- Необходимость снижения рисков ведения предпринимательской деятельности в России, обусловленных неэффективной институциональной средой (слабая защита прав собственности, длительные сроки получения разрешительной документации); улучшение общего предпринимательского климата.
- Развитие предпринимательской и творческой культуры, способствующей возникновению новаторских решений и тем самым — развитию ранней предпринимательской активности. Это стимулирует появление новых предприятий.
- Снижение административных барьеров, направленное не только на ускорение и удешевление процесса входа новых предприятий на рынок, но и на облегчение процесса ухода (банкротства) пред-

приятий с рынка. Это обеспечит бесперебойность притока новых предприятий и отток неэффективных МИП, чьи новаторские решения оказались невостребованными рынком.

- Снижение степени изолированности и локализации МИП путем облегчения доступа на отдельные рынки: зарубежный рынок, рынок государственных закупок, корпоративный рынок. Увеличение интенсивности взаимодействия МИП с объектами внешней среды может быть реализовано за счет схемы ваучерного финансирования<sup>5</sup>.
- В виду того, что более сбалансированный по возрастному признаку кадровый состав МИП оказывается более продуктивным в решении внутренних барьеров роста МИП, рекомендуется сузить практику применения возрастного ограничения к составу участников инновационных проектов.
- Необходимо установление систематического статистического мониторинга за субъектами инновационной деятельности и эффективностью мер государственной поддержки МИП с учетом международной практики.

В результате, факторами стратегического развития малого инновационного предпринимательства в России становится улучшение рамочных условий

<sup>5</sup> Ваучерное финансирование — венчурное финансирование, выделяемое в форме ваучера на конкурсной основе стартапам, малым и средним предприятиям для оплаты результатов работ, выполненных сторонними организациями. Инструмент позволяет привлечь к сотрудничеству с МИП учебные заведения, научные организации и др., что способствует трансферу знаний и интеграции МИП в НИС (к примеру, <https://vouchers.innovateuk.org/home>).

<sup>4</sup> Принятая нумерация отражает различия по структурным факторам развития МИП: 1 — управления; 2 — рыночного присутствия; 3 — продуктового предложения; 4 — финансирования; 5 — кадров.

в соответствии с принципами и направлениями государственной политики, изложенными выше, и масштабирование успешного опыта в соответствии с результатами разработанных моделей МИП.

Полученные результаты исследования также могут быть использованы бизнес-инкубаторами с целью содействия росту МИП, а также подразделениями по инновационному развитию крупных корпораций — с целью формирования «инновационного пояса» и разработки регламентов взаимодействия с малым и средним высокотехнологичным бизнесом.

#### *Список использованных источников*

1. Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»//Российская Газета, № 4427, 2007. <http://www.rg.ru/2007/07/31/biznes-doc.html>.
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 22 июля 2008 г. № 556 г. Москва «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства»//Российская Газета, № 4717, 2008. <http://www.rg.ru/2008/07/30/biznes-dok.html>.
3. Индикаторы инновационной деятельности-2012: стат. сб. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2012.
4. Руководство Осло: Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Третье издание: Совместная публикация ОЭСР и Евростата. Организация экономического сотрудничества и развития, Статистическое бюро европейских сообществ. М.: ЦИСН, 2006.
5. И. Г. Дежина, Б. Г. Салтыков. Становление российской национальной инновационной системы и развитие малого бизнеса//Наука и технология, № 2, 2005.
6. Н. Т. Рябцев. Механизмы формирования и развития инновационного предприятия в России//Материалы пятого международного форума «От науки к бизнесу. Современные подходы взаимодействия вузов с наукоемким бизнесом» совместно с 10-й международной конференцией «Маркетинг от науки к бизнесу и успешная коммерциализация исследований», 11–13 мая. СПб., 2011.
7. T. Edwards, R. Delbridge, M. Muday. Understanding innovation in small and medium-sized enterprises: a process manifest//Technovation, 25, 2005.
8. R. Ortega-Argilés, L. Potters, P. Voigt. R&D-intensive SMEs in Europe: What do we know about them?: IPTS Working Paper on Corporate R&D and Innovation. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2009.
9. W. Lazonick. The Theory of Innovative Enterprise: Organization of Innovation in the «Learning Economy». Summer 2000 Conference of the Danish Research Unit for Industrial Dynamics. June 15–17, 2000 Rebuild, Denmark. [http://www.druid.dk/uploads/tx\\_picturedb/ds2000-109.pdf](http://www.druid.dk/uploads/tx_picturedb/ds2000-109.pdf).
10. A. Madrid-Guijarro, D. Garcia, H. Van Auken. Barriers to Innovation among Spanish Manufacturing SMEs//Journal of Small Business Management, vol.47, 2009.
11. N. T. Ryabtsev. Modern Research Methodology in the Field of Innovative Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs)//Journal of Siberian Federal University. Humanities & Social Sciences, № 9, 2012.
12. G. Walter. Fostering the Development of Innovative SMEs. M.: Russian-European Centre for Economic Policy (RECEP), 2005.
13. Innovation to strengthen growth and address global and social challenges: Ministerial report on the OECD Innovation Strategy. Key Findings//OECD. <http://www.oecd.org/innovation/strategy>.
14. OECD Science, Technology and Industry Outlook 2012//OECD iLibrary. [http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-science-technology-and-industry-outlook-2012\\_sti\\_outlook-2012-en](http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-science-technology-and-industry-outlook-2012_sti_outlook-2012-en).
15. The World Competitiveness Report 2012–2013//World Economic Forum. <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2012-2013>.

#### **To the Question of Structural Barriers of Small Innovative Enterprises**

**N. T. Ryabtsev**, postgraduate, Department of Science and Innovations Administration, Faculty of Public Administration, National Research University «Higher School of Economics».

In this paper author investigates particular features of the development of small innovative companies (SICs) in Russia based on results of questionnaire survey. Relevance of the issue is due to the active role of SICs in the modern world, that places high demands on the state innovation policy. The complexity of policy implementation is that the successful development of SIC is often determined by individual set of success factors, so the scalability of best practices and the effectiveness of state support is limited. In particular, in Russia, state support of SICs has received considerable attention. At the same time, its real effect is still quite narrow. This demands the systematization and analysis of the experience. In this study, the author analyzed the structural problems of the SICs and identified the most effective development models: «successful fundraisers» and «hi-tech exporters». It contributes to refine the theoretical concepts and principles of innovation policy, and makes recommendations for the SICs.

**Keywords:** small innovative companies, enterprise management, innovation policy, innovation economy.