

***БИЗНЕС-ИНКУБАТОРЫ — ЭФФЕКТИВНЫЙ
ИНСТРУМЕНТ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА***

Опыт развития мировой и отечественной экономики показывает, что в условиях экономического кризиса политика, ориентированная на оказание помощи и содействие развитию малого предпринимательства, дает ощутимые результаты в достижении сбалансированного экономического роста. Наряду с формированием благоприятной для малого бизнеса инвестиционно-кредитной среды и фискальной политики необходимо развитие инфраструктуры поддержки предпринимательства, важным элементом которой являются бизнес-инкубаторы (БИ) малого предпринимательства. На фоне других экономических и политических проблем развитию БИ в Беларуси уделяется еще недостаточно мало внимания, несмотря на то, что их эффективность в развитии предпринимательства неоднократно подтверждена успешным зарубежным опытом, в том числе опытом стран со сходными экономическими и политическими условиями.

Одна из наиболее привлекательных черт БИ для Беларуси заключается в том, что они могут не только содействовать росту предпринимательства в регионах, но и быть использованы как инструмент развития региональных производственных, интеллектуальных и других ресурсов, которые на сегодняшний день не нашли достойного применения в складывающейся рыночной системе. БИ способны стать инструментом "конверсии" больших и неконкурентных производственных мощностей в сектор малой экономики. В отличие от многих других организаций подобного характера, при

Любовь Макаровна СИНИЦА, кандидат экономических наук, профессор кафедры организации управления;

Валерий Иванович ГРИБ, начальник отдела Министерства предпринимательства и инвестиций Республики Беларусь.

грамотном планировании и управлении БИ могут стать не только самокупаемыми, но и коммерчески выгодными предприятиями за счет коммерциализации ресурсов и использования частной инициативы в регионах. Модель БИ может быть приспособлена под решение таких актуальных для Беларуси задач, как развитие предпринимательства и конкурентной среды, создание рабочих мест и снижение социальной напряженности, разукрупнение производств и развитие определенных отраслей промышленности в сфере малого бизнеса, развитие недвижимости и ресурсов и др.

Первые БИ созданы в разных регионах Беларуси, однако трудности общесистемного характера, попытки переноса неадаптированного западного опыта в белорусскую действительность, недостаточность информации и слабая изученность вопросов инкубации малого предпринимательства зачастую приводят к низкой эффективности создаваемых программ. Тем не менее созданная белорусская программа инкубации в условиях недостаточно развитой в целом системы поддержки предпринимательства вобрала в себя некоторые новые функции других организаций поддержки и уже добилась высоких результатов в развитии экономической активности в регионах, хотя потенциал использования данного экономического инструмента в условиях переходной экономики Беларуси еще не только не раскрыт, но даже мало изучен. Необходимо отметить также, что в связи со сравнительно недолгой историей развития БИ в мире (менее 40 лет), многие аспекты их деятельности не были подвергнуты серьезной теоретической и методической проработке.

В настоящее время назрела необходимость изучения и систематизации накопленного в Беларуси опыта развития предпринимательства с использованием механизмов бизнес-инкубации, подведения промежуточных итогов практической деятельности и разработки ряда теоретических, методических и организационных проблем. Необходимо также изучить и создать методику адаптации наиболее интересного западного опыта в образовании БИ с целью выработки единого подхода и практических рекомендаций, которые позволят существенно сократить риски, повысить эффективность работы новых программ и тиражировать удачный белорусский опыт в разные регионы республики.

Уже сейчас белорусские БИ помогают развитию новых предприятий на начальной стадии, обучают владельцев предприятий, создают условия и предоставляют ресурсы для ускоренного роста компаний, сокращая статистику неудач в бизнесе. Добиться этого им удается, предоставляя малым предприятиям (МП) для работы различные помещения и сооружения на основе совместного пользования, доступ к большому набору услуг и хорошо подобранный комплекс программ деловой поддержки, включающий постоянную помощь в управлении предприятием, в финансировании, предоставляющий существенные ценовые льготы, специализированные программы обучения и т.п. В качестве основных элементов БИ можно выделить наличие: площадей для МП (за редким исключением так называемых БИ без стен, устроенных по принципу удобства в использовании и создании хорошего социального климата); комплекса деловых услуг, поддержки и внимания к нуждам МП; финансовой помощи и обучения предпринимателей.

Влияние БИ на МП отражено на рис. 1.

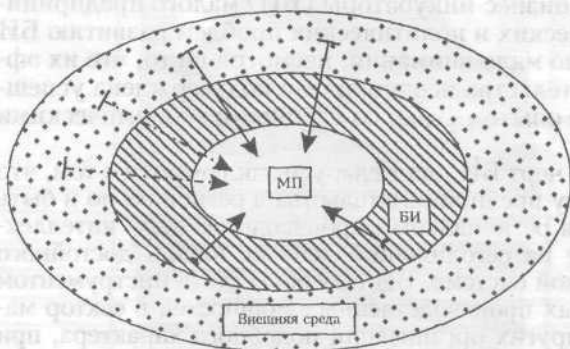


Рис. 1. Взаимодействие БИ с малыми предприятиями на разных этапах развития:
 — — — — — благоприятное влияние; - - - - - неблагоприятное влияние

БИ ограждают малые предприятия от воздействия неблагоприятных факторов внешней среды и оказывают комплексное влияние на потребности МП на разных стадиях развития в составе инфраструктурных комплексов или самостоятельно. Воздействие БИ на МП было рассмотрено авторами на различных этапах жизненного цикла предприятия (табл. 1).

БИ признаны одним из наиболее эффективных методов поддержки предпринимательства в мире. Они ускоряют развитие МП в 7–22 раза, снижая количество неудач в бизнесе на 80 %, и являются надежным поставщиком новых малых предприятий и рабочих мест.

Таблица 1. Характеристика услуг, предлагаемых БИ на различных этапах жизненного цикла предприятия

Этап развития МП	Услуга
<i>Стартовый этап</i>	
Зарождение идеи, в результате рассмотрения которой предприниматель принимает решение о целесообразности начать свое дело	Информация о состоянии рынка и конкурентах в той или иной отрасли, о сложностях, связанных с осуществлением бизнес-проекта Курсы для начинающих предпринимателей, обучение практическим основам предпринимательской деятельности Консультационные услуги
<i>Зарождение предприятия</i>	
Работа над созданием макета продукта или разработкой подробной схемы услуги, которая будет представлена на рынке. В результате создается бизнес-план и макет или прототип изделия или услуги	Информация о рынке Курсы или консультации по составлению бизнес-плана Экспертный анализ бизнес проектов Возможность краткосрочной аренды лабораторий или оборудования для производства опытного образца (для технологичных компаний)
<i>Запуск производства</i>	
Организация и запуск производства, когда предприятию нужен, в первую очередь, начальный капитал, небольшие производственные площади с соответствующим энергообеспечением, системами коммуникации, безопасности и т.п. Период организационного становления, когда предприятие начинает платить налоги, организует управленческие, бухгалтерские и финансовые системы, системы экономического анализа и т.д. Параллельно решаются финансовые, производственные и организационные вопросы регистрации предприятия, получения лицензий и сертификатов, подбора сотрудников, формируются внутренние системы, приобретается оборудование, арендуются площади, налаживается производство, устанавливаются связи с поставщиками и покупателями	Начальное финансирование (льготирование определенных услуг) или помощь в поиске источников финансирования и кредитования для покупки оборудования и оборотных средств Оснащенные площади на стабильных условиях с гарантией безопасности Комплекс услуг: помощь в регистрации предприятия, в организации налоговой отчетности, консультации специалистов по бизнесу, юристов, бухгалтеров, отраслевых специалистов Курирование деятельности МП, антикризисный менеджмент
<i>Развитие производства</i>	
Активное продвижение товара на рынок и, вместе с тем, дальнейшее налаживание и развитие производства, совершенствование технологий, разработка новых продуктов или услуг, приспособление производства под нужды потребителя. Очень часто при этом требуется дополнительное вливание капитала, собственного или кредитного. В то же время развивается внутренняя инфраструктура предприятия, вспомогательные системы: транспорт, реклама, маркетинг, система сбыта и т.п.	Стабильность договорных отношений с БИ (как с арендо- и кредитором) Оснащенные площади на стабильных условиях с гарантией безопасности Помощь в поиске дополнительного капитала, партнеров, инвесторов Комплекс услуг: консультации специалистов по бизнесу, юристов, бухгалтеров, отраслевых специалистов; офисные, маркетинговые и рекламные услуги; услуги по подбору и обучению персонала и пр. Курирование деятельности МП
<i>Зрелость</i>	
Стремление предприятия завоевать устойчивое место на рынке, работа по продвижению товара, повышению его конкурентоспособности, диверсификации направлений деятельности, увеличению оборота производства. В случае успешного развития предприятия на этом этапе решаются вопросы его дальнейшего роста, перехода на новый качественный уровень, расширения всех вспомогательных служб, сферы влияния и направлений деятельности	Большие площади в БИ или помощь в поиске площадей за его пределами Помощь в получении дополнительного финансирования Рассчитанный на развитые предприятия комплекс услуг: посреднические услуги при получении крупных заказов; консалтинговые, информационные, аудиторские, маркетинговые, рекламные; услуги по подбору и обучению нового персонала и др.

Помощь БИ различным клиентам в создании и развитии бизнеса на разных его стадиях представлена в табл. 2. Практически все малые предприятия, и начинающие, и устойчиво функционирующие, нуждаются в услугах БИ.

Среди особенностей БИ как экономической модели необходимо отметить гибкость его структуры, позволяющую приспособлять БИ к различным внешним условиям для решения самых разных задач экономического развития. БИ легко вписываются в инфраструктурные комплексы регионов и могут выполнять разнообразные наборы функций экономического развития в зависимости от местных условий и потребностей, служат удовлетворению интересов различных социальных

групп и организаций, таких как общество в целом, сообщества малых предпринимателей, правительственные организации и органы местного самоуправления, промышленные корпорации, образовательные учреждения и пр.

Таблица 2. Роль БИ в экономическом развитии клиентов

Тип клиента БИ	Функция экономического развития			
	Создание	Привлечение	Сохранение	Расширение
Начинающие предприниматели	◆	◆		
Технологичные компании	◆	◆	◆	
Компании, обслуживающие клиентов БИ	◆	◆		◆
Первые офисы неместных компаний		◆		◆
Филиалы крупных компаний			◆	
Устойчивые малые предприятия			◆	◆
Реструктурированные компании			◆	

Несмотря на относительно короткий промежуток времени, который прошел с момента появления первого БИ, в настоящее время существует целый ряд отличных друг от друга моделей бизнес-инкубаторов. При этом в научно-методической литературе, посвященной проблемам инкубации малых предприятий, не существует единой классификации БИ, которая позволила бы проводить оценку практической деятельности и разработку методических рекомендаций не в общем множестве, а в наиболее родственной группе аналогичных БИ. Авторы выделяют 5 основных критериев классификации БИ: целевая направленность, или ориентация БИ; источники финансирования; ориентация; организационная структура; географическое положение. В соответствии с этими критериями было выделено несколько условных типов БИ и составлена сводная классификация (рис. 2), которая может быть использована для дальнейшего исследования, а также для практических работ в данной области.

Признак	Тип БИ					
	Цели экономического развития			Коммерциализация технологий	Получение дохода	Комбинация целей
Цель создания	Развитие сообщества	Развитие предприятий	Развитие определенных секторов рынка или групп клиентов			
Источники финансирования	Правительственные и общественные некоммерческие организации		Университетские и образовательные учреждения	Частные и коммерческие структуры	Другие организации	Смешанное спонсорство
Ориентация	Универсальные	Инновационные	Специализированные			Организационные
			С ориентацией на отрасль	С ориентацией на социальную группу	С ориентацией на создание микропредприятия	
Организация	Самостоятельные			Встроенные		
	Виртуальные					
Географическое положение	Городские			Сельские (аграрные)		

Рис. 2. Сводная классификация бизнес-инкубаторов

Наиболее общие структурные особенности БИ представлены через административную структуру и структуру внешних связей, т.е. его взаимоотношений с клиентами и партнерами (рис. 3).

Основные отличия между БИ обычно связаны с количеством отделов (или штатных экспертов) по разным направлениям деятельности, с разной степенью привлечения внештатных консультантов или фирм для оказания услуг МП.

Существенные отличия могут наблюдаться в структуре взаимодействия БИ с МП или предпринимателями, с учредителями и партнерами.

МП могут:

входить в состав БИ как структурные подразделения;

частично входить в состав БИ (холдинг);

быть структурными подразделениями вышестоящей (по отношению к БИ) организации (в программах разукрупнения предприятий);

быть независимыми клиентами БИ.

В одном БИ могут сочетаться разные типы отношений с МП.

В то же время БИ может сам являться:

структурным подразделением вышестоящей организации (университета, промышленной группы, крупного предприятия и пр.);

частью альянса или объединения с единым руководством (научного парка, единой сети поддержки предпринимательства);

независимой организацией;

независимой организацией, входящей в состав партнерства с развитыми внутренними связями;

независимой организацией, включающей в себя подразделения или филиалы компаний-партнеров;

холдингом организаций поддержки предпринимательства (организационный БИ).

Возможны также смешанные формы взаимоотношений. Таким образом, структуру БИ можно характеризовать как гибкую и приспособляемую к внешним условиям и потребностям.

Вместе с тем множество функций при ограниченных структурных элементах приводит к сложности внутренней организации, что диктует необходимость создания единой методики проектирования, которая позволила бы учесть выявленные особенности БИ.

Исследование состояния бизнес-инкубации в Беларуси показало, что неудачи среди предприятий БИ составляют в среднем лишь 9,7 %, что соответствует и даже несколько превосходит мировую статистику.

Белорусским БИ приходится работать в очень сложных условиях. По данным исследования было составлено дерево проблем БИ, позволяющее определить возможные пути их преодоления (рис. 4).

Анализ возможностей белорусских БИ по обеспечению МП рабочими помещениями показал, что средняя площадь исследованных бизнес-инкубаторов почти в 2,5 раза меньше мировых стандартов. При этом процент площадей, сдаваемых в аренду МП, от общей площади БИ также в среднем невелик — около 55 %. Внутренние службы БИ занимают в среднем 15,2 % общей площади, 1/3 площади БИ, занятая, как правило, под переговорные комнаты, выставочные помещения, коридоры, помещения общего пользования и т.д. составляет в среднем 27 %.

Ориентируясь на западный опыт, можно сделать вывод о том, что белорусским БИ при небольшом объеме площадей крайне трудно вывести арендную составляющую инкубатора на уровень окупаемости затрат, потому что при, как правило, высокой себестоимости, особенно при аренде и субаренде, неизбежные потери полезной площади (на коридоры, проходные, коммуникационные и санитарно-технические узлы и пр.) в процентном отношении очень велики. На сегодняшний день БИ пытаются выживать за счет максимального сокращения расходов на содержание площадей (зачастую, в ущерб удобству МП в БИ), увеличения доходности ус-



Рис. 3. Административная структура БИ

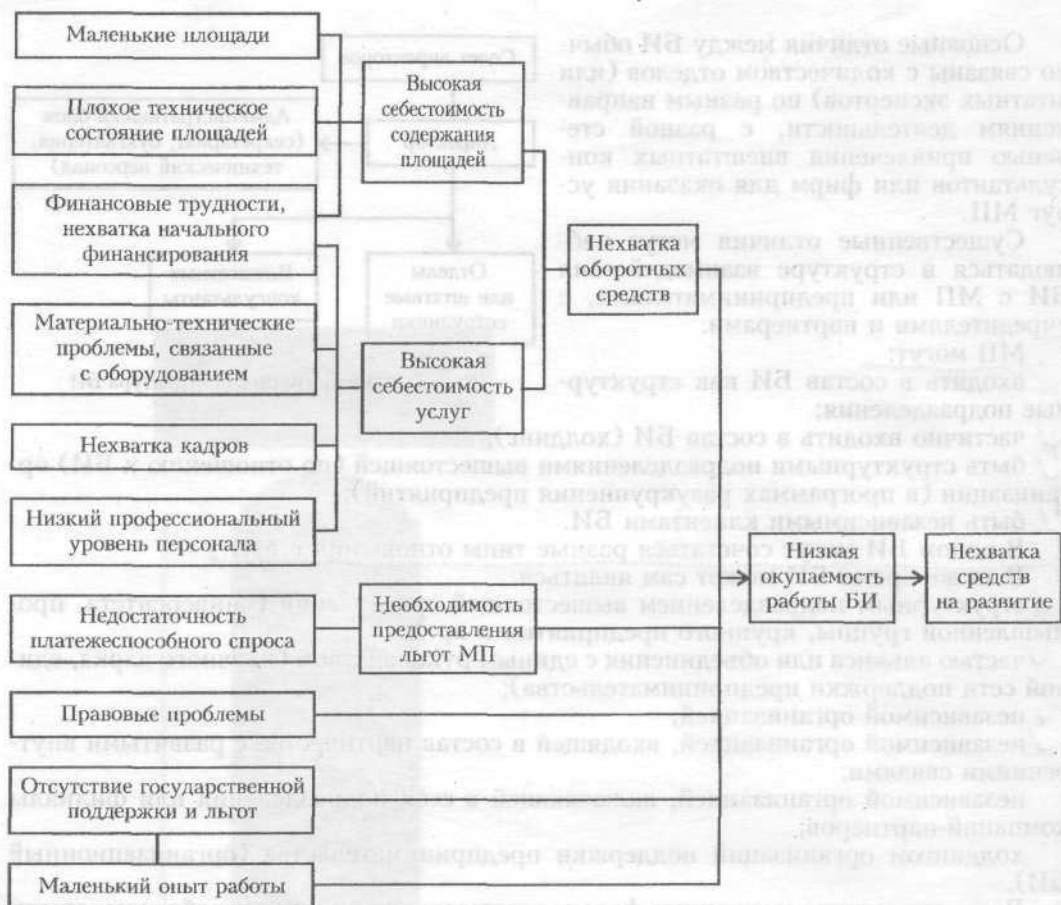


Рис. 4. Дерево проблем бизнес-инкубаторов

луг, ведения самостоятельной коммерческой деятельности, поиска источников безвозмездного финансирования. Дефицит площадей является серьезным препятствием в развитии бизнес-инкубации в Беларуси.

В то же время, осваивая дополнительные площади, БИ могут стать не только самоокупаемыми, но и доходными предприятиями, что подтверждается мировой практикой. На Западе БИ принято рассматривать не только как элемент инфраструктуры поддержки предпринимательства, но и отчасти как коммерческие проекты по развитию недвижимости. Из числа исследованных БИ ни один инкубатор не был создан на площадях, которые до этого использовались эффективно: до создания на них БИ площади либо простаивали, либо использовались неэффективно.

Расширение площадей бизнес-инкубаторов будет способствовать как укреплению экономического положения программ инкубации со всеми вытекающими выгодами для малого предпринимательства и местной экономики, так и развитию не использующихся сейчас или использующихся неэффективно производственных ресурсов. На сегодняшний день проблема выделения площадей под создание БИ требует решения как на региональном, так и на республиканском уровнях.

Одним из важнейших факторов успеха БИ в Беларуси становится правильное планирование рабочих помещений БИ, при котором арендная составляющая БИ может стать окупаемой. Для этого необходим учет требований рынка, учет специфики требований к производственным и офисным помещениям МП определенных сфер деятельности, расчет соотношения между общей необходимой площадью БИ и полезной, т.е. приносящей доход, площадью, правильный выбор формы контракта и цены на площади с собственниками площадей и МП.