

## ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ В РОССИИ

Анализируется опыт создания бизнес-инкубаторов в России, а также определены перспективы их развития. Рассматриваются современные разновидности бизнес-инкубаторов: классические, бесстенные, виртуальные и целевые бизнес-инкубаторы, бизнес-инкубаторы на базе университетов и крупных предприятий. Обосновываются способы финансирования бизнес-инкубаторов.

*Ключевые слова:* инновационная инфраструктура, бизнес-инкубатор, технопарк.

O.V. Chistyakova

## PROSPECTIVE DIRECTIONS OF BUSINESS INCUBATORS DEVELOPMENT IN RUSSIA

The author analyzes the experience of creating business incubators in Russia, and determines prospects of their development. The article observes the contemporary types of business incubators: classical, walls-free, virtual, and special ones, as well as business incubators based in universities and large enterprises. Way of financing business incubators are substantiated.

*Keywords:* innovational infrastructure, business incubator, technopark.

Вопросы активизации предпринимательства имеют важное значение при формировании региональной политики. Для развития предпринимательства необходимо создание региональных и городских бизнес-инкубаторов, бизнес-центров, инновационных центров и т.п., которые могут предоставлять реальную консультативную, информационную, учебную, кадровую и другие виды поддержки субъектам предпринимательской деятельности.

Нужно отметить, что создание сети бизнес-инкубаторов в регионах является перспективным направлением развития предпринимательской среды, поскольку сегодня у подавляющего большинства начинающих предпринимателей отсутствуют теоретические знания и практический опыт. При этом, бизнес-инкубаторам отводится начальный этап развития малого предпринимательства.

Одна из наиболее привлекательных черт инкубаторов малого бизнеса в современных российских условиях заключается в том, что они способствуют развитию предпринимательства в регионах, созданию новых рабочих мест и снижению социальной напряженности, разукрупнению производств и созданию групп малых предприятий вокруг крупного производства в качестве субконтракторов, развитию определенных отраслей промышленности.

Бизнес-инкубирование является одним из наиболее действенных и эффективных способов поддержки предпринимательства. Процесс инкубирования бизнеса нацелен на то, чтобы подтолкнуть людей к организации собственного дела и поддержать начинающие компании в разработ-

ке новаторских продуктов. Инкубирование означает создание условий, способствующих и благоприятствующих развитию предпринимательства в начинающих компаниях.

Бизнес-инкубатор создает благоприятные условия для стартового развития малых предприятий путем предоставления комплекса услуг и ресурсов. Бизнес-инкубатор обеспечивает предприятия помещениями на льготных условиях, средствами связи, оргтехникой, необходимым оборудованием, проводит обучение персонала, консалтинг и т.д. Предприниматель при этом сосредоточен на одной задаче — начать выпуск продукции или услуги и выйти на рынок, все остальные проблемы ему помогает решать команда бизнес-инкубатора.

Бизнес-инкубаторы оказались настолько удачной формой поддержки нового предпринимательства, что за последние годы их число продолжает стремительно расти во многих странах. Всего в мире насчитывается уже более 5 тыс. самостоятельно действующих бизнес-инкубаторов.

Первые бизнес-инкубаторы появились в России в середине 1990-х гг. в рамках программ Морозовского проекта. В 1996 г. было создано Некоммерческое партнерство «Национальное содружество бизнес-инкубаторов» (НСБИ).

В 2000 г. было подписано Соглашение о сотрудничестве между НСБИ и Министерством Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства, согласно которому, на первом этапе была сформирована система государственной политики, создана сеть базовых и специализированных инкубаторов. Второй этап, продолжительностью до 2005 г., предполагал организацию сквозных проектов для сети бизнес-инкубаторов, развитие сети во всех регионах России. Заключительный этап, к 2010 г., предусматривал создание в России порядка 170 бизнес-инкубаторов и их интеграцию с бизнес-инкубаторами развитых стран, создание франчайзинговых сетей с привлечением инкубируемых предприятий, а также предполагался выход системы бизнес-инкубаторов на режим самофинансирования и саморазвития. К сожалению, финансовый кризис внес свои коррективы, и последний этап пока остается нереализованным.

Проанализируем опыт работы российских инкубаторов. Рассмотрим действующие инкубаторы по главным параметрам: льготы по аренде, требования к участникам, количество рабочих мест, срок размещения. Нужно отметить, что условия и сроки участия в региональных инкубаторах примерно одинаковые: начинающий предприниматель занимает арендуемое помещение от одного до трех лет, при этом само предприятие функционирует не более года и имеет четкий бизнес-план. По льготам на аренду инкубаторы отличаются: как правило, в первый год предприниматель платит 40%, во второй — от 60 до 80%, а третий — 100% от ставки арендной платы. Но есть примеры, где в первый год бизнесмен вообще освобождается от арендной платы. По количеству рабочих мест, предоставляемых инкубаторами, картина следующая: от 100 до 470 мест предоставляют действующие бизнес-инкубаторы. В среднем же бизнес-инкубатор оказывает поддержку 15–20 предприятиям средней численностью работающих 7–12 человек.

В современных условиях в России можно выделить следующие виды бизнес-инкубаторов: классические; бесстенные; предоставляющие услуги посредством электронной связи с предприятиями; виртуальные; целевые.

Особенностью классических бизнес-инкубаторов является то, что наряду с бизнес-услугами основной их функцией является предоставление

предприятиям офисных и производственных площадей по ценам значительно ниже рыночных. Классический бизнес-инкубатор объединяет под своей крышей предприятия самого разного профиля: от автосервиса до кондитерской.

Бесстенные бизнес-инкубаторы осуществляют консультационное сопровождение бизнеса без предоставления услуги по аренде помещения. Недостатком такого способа предоставления услуг является отсутствие общения между предприятиями.

Основной недостатком бизнес-инкубаторов, предоставляющих услуги посредством электронной связи с предприятиями, является малое количество прямых контактов с предприятиями.

Виртуальные бизнес-инкубаторы оказывают помощь в открытии бизнеса на расстоянии. Представляет интерес идея создания национальной сети бизнес-инкубаторов с использованием информационных технологий «Инфопарт». Система «Инфопарт» предназначена для объектов инфраструктуры поддержки малого и инновационного предпринимательства, в первую очередь для вновь создаваемых, а также и для действующих бизнес-инкубаторов. Предлагаемые комплексные программно-аппаратные решения позволяют на базе современных компьютерных систем, средств связи и коммуникаций осуществлять комплексное управление бизнес-процессами предприятий посредством организации интегрированных служб бизнес-инкубаторов.

Целевые бизнес-инкубаторы сосредоточены на поддержке конкретных направлений бизнеса, например фирм, специализирующихся на разработке компьютерных программ или на биотехнологиях и т.д. Кроме того, создаются бизнес-инкубаторы, ориентированные на социальную адаптацию незащищенных слоев населения. В этом случае предпочтение при приеме в инкубатор отдается фирмам, сотрудники которых представляют, например, этнические меньшинства, или сельских жителей, или женщин.

Концепция бизнес-инкубатора, первоначально представлявшая собой создание микросреды обитания для поддержки бизнеса на его ранних стадиях, сегодня трансформируется в сторону создания целевых, в том числе инновационных, а также виртуальных бизнес-инкубаторов, а также гибридов, состоящих из центров по развитию предприятий и бизнес-инкубаторов.

Представляют интерес бизнес-инкубаторы, создаваемые на базе ведущих университетов страны. Они создают условия для развития наукоемких технологий, сотрудничества науки и предпринимательства.

Следует остановиться на особенностях создания бизнес-инкубаторов на базе крупных предприятий. Такое партнерство крупного и мелкого бизнеса существуют во многих странах. В качестве примера можно привести шведский опыт так называемого «внутреннего» инкубатора, который создается крупной компанией для стимулирования новых идей и проектов. В этом случае часть проектов может отпочковываться от главной компании, и выполняться в инкубаторе, особенно в тех случаях, когда эти проекты не связаны с основным направлением деятельности компании. Данное направление также получило развитие в России. Примером может служить бизнес-инкубатор, созданный на площадях Московского станкостроительного завода им. С. Орджоникидзе.

Бизнес-инкубаторы в основном создаются как самостоятельные организации с правами юридического лица, несущие полную экономическую ответственность за результаты своей деятельности. Они пользуются поддержкой в рамках государственных бюджетных и внебюджетных программ

и поэтому сочетают коммерческие и некоммерческие начала в своей деятельности. Каждая из малых фирм, добровольно входящих в бизнес-инкубатор, строит свои отношения с администрацией бизнес-инкубаторов на коммерческой основе, но, как правило, по льготным ценам.

Одной из наиболее сложных проблем отечественных бизнес-инкубаторов является вопрос финансирования. Основными средствами финансирования отечественных бизнес-инкубаторов являются средства международных фондов, программ грантов и кредитов; заинтересованных министерств, местных администраций, союзов и ассоциаций; участников бизнес-инкубаторов; спонсоров и инвесторов; средства промышленных корпораций, учебных заведений, коммерческих структур и частных лиц, заинтересованных в работе бизнес-инкубаторов. Кроме того, бизнес-инкубаторы существуют на средства от арендной платы предпринимателей, а также за счет отчислений от прибыли вышедших из инкубатора и успешно функционирующих малых предприятий.

Эффективность бизнес-инкубатора оценивается по количеству фирм, функционирующих на рынке, через определенное время после прохождения программы инкубации. Его эффективность напрямую зависит от квалификации людей, которые занимаются становлением бизнес-инкубатора — администрации, экспертов, консультантов. От того, насколько грамотно и правильно распорядится администрация бизнес-инкубатора предоставленными площадями и ресурсами, как быстро будут созданы оптимальные финансовые потоки, как доходные, так и расходные, будет зависеть, когда бизнес-инкубатор достигнет точки безубыточности и сможет существовать без внешней спонсорской помощи.

Компетентность предпринимателей, зрелость и качество проектов, представляемых ими на размещение в бизнес-инкубаторе, тоже являются одной из главных составляющих успешной деятельности бизнес-инкубатора.

Важным аспектом деятельности бизнес-инкубатора является обучение предпринимателей и помощь в кадровом обеспечении малых предприятий. Нужно отметить, что процесс кадрового обеспечения предпринимательства специфичен. Малые предприятия в начальный период деятельности не могут позволить себе приобретение «дорогих» кадров на рынке труда. Поэтому встает вопрос о дообучении и повышении квалификации менеджеров, бухгалтеров, сбытовиков, маркетологов и других специалистов. Более половины бизнес-инкубаторов имеют в своем пакете услуг краткосрочные курсы по таким дисциплинам, как основы предпринимательской деятельности, пользование персональным компьютером, бизнес-планирование, различные аспекты менеджмента, маркетинг.

Бизнес-инкубаторы могут существовать в двух видах: действовать как самостоятельные организации или же выступать в качестве ядра технопарков.

В первом случае бизнес-инкубаторы являются автономными и создаются, как правило, для поддержки нетехнологического предпринимательства и фирм обычных технологий. Во втором случае инкубаторы, находясь в составе технопарка, ориентированы на работу в областях высоких технологий, поддержку малых начинающих инновационных предприятий.

Можно выделить следующие различия между бизнес-инкубаторами и технопарками:

– бизнес-инкубаторы поддерживают исключительно вновь создаваемые и находящиеся на ранней стадии развития фирмы;

- политика постоянного обновления клиентов в инкубаторах соблюдается жестче, чем в технопарках;
- бизнес-инкубаторы поддерживают малый бизнес самого широко спектра деятельности, так называемый нетехнологический бизнес;
- инкубаторы, как правило, не имеют земли, а, следовательно, не занимаются такой деятельностью, как сдача в аренду участков и помещений.

Что же касается набора услуг, функций и целей, то здесь отличия бизнес-инкубаторов и технопарков не столь уж значительны, если рассматривать зрелые формы технопарков и инкубаторов.

В современной российской практике, чтобы быть прибыльным, бизнес-инкубатору необходимо наличие разрастающегося вокруг него технопарка. Организации–выпускники бизнес-инкубатора обычно не хотят терять налаженные связи, определенный набор услуг, а также ту атмосферу, которая сложилась на данной территории, и поэтому предпочитают оставаться в технопарке, где созданы определенные условия для их деятельности. Однако аренда площадей и другие услуги бизнес-инкубатора предоставляются в технопарке уже не на льготных условиях. Таким образом, включается механизм возврата средств, вложенных в фирмы, вышедшие из бизнес-инкубатора.

Среди представителей государственных и научных кругов существует довольно стойкое мнение, что при создании инновационной инфраструктуры не стоит распылять усилия и средства. Вместо того чтобы создавать бизнес-инкубаторы, необходимо сосредоточить усилия на развитии научных и технологических парков. Это более масштабное и надежное дело, открывающее возможности инновационного развития страны. Такое противопоставление двух взаимосвязанных элементов инновационной инфраструктуры — инкубаторов и технопарков, на наш взгляд, не оправдано. По нашему мнению, бизнес-инкубаторы целесообразно создавать как для поддержки инновационного предпринимательства, и в этом случае инновационный бизнес–инкубатор будет входить в состав технопарка, так и для поддержки малых предприятий в традиционных отраслях. Для этого необходимы автономные бизнес-инкубаторы.

Таким образом, бизнес-инкубатор представляет собой наиболее эффективную форму организационной поддержки малого бизнеса на начальной стадии развития. При этом, отличительной особенностью данной формы организации является то, что в первую очередь такая структура занимается развитием не конкретного товара, а независимого хозяйствующего субъекта. Бизнес-инкубатор, будучи многопрофильным учреждением, имеет своей целью помочь опекаемым им юридическим и физическим лицам начать собственное дело, выйти на рынок, закрепиться на нем, защищаться от недобросовестных и некомпетентных действий контрагентов, органов власти и т.д.

#### Информация об авторе

*Чистякова Ольга Владимировна* — кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики предприятий и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет экономики и права, г. Иркутск, e-mail: chistyakovaov@mail.ru.

#### Author

*Chistyakova Olga Vladimirovna* — PhD in Economics, Associate Professor, Chair of Enterprise Economy and Entrepreneurship, Baikal State University of Economics and Law, Irkutsk, e-mail: chistyakovaov@mail.ru.