

УДК 331.108.45

Поліщук О.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту, економіки та підприємництва
Київського національного авіаційного університету***ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ ДЕРЖАВНИХ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРІВ
ЯК ПІДТРИМКИ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ**

У статті розглянуто пропозиції та модель створення бізнес-інкубаторів як важливого елементу ефективної підтримки їх розвитку на державному рівні в сучасних умовах господарювання. Для досягнення мети дослідження були поставлені такі завдання: проаналізувати механізм створення державних бізнес-інкубаторів в зарубіжних країнах, запропонувати загальну модель створення державного бізнес-інкубатора в Україні.

Ключові слова: бізнес-інкубатор, держава, міжнародний досвід, модель, малий і середній бізнес.

Полищук О.В. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СОЗДАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ КАК ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

В статье рассмотрены предложения и модель создания бизнес-инкубаторов как важного элемента эффективной поддержки их развития на государственном уровне в современных условиях хозяйствования. Для достижения цели исследования были поставлены следующие задачи: проанализировать механизм создания государственных бизнес-инкубаторов в зарубежных странах, предложить общую модель создания государственного бизнес-инкубатора в Украине.

Ключевые слова: бизнес-инкубатор, государство, международный опыт, модель, малый и средний бизнес.

Polishchuk O.V. FOREIGN EXPERIENCE CREATING PUBLIC BUSINESS INCUBATOR IN SUPPORT OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

In article offers a model and creation of business incubators as an important element of effective support their development at the national level in the contemporary economy. To achieve the objectives of the study were assigned the following tasks: to analyze the mechanism of creation of the state of business incubators in foreign countries, to propose a general model of state creation of business incubators in Ukraine.

Keywords: business incubator, state, international experience, model, small and medium business.

Постановка проблеми. Роль держави у сфері розвитку підприємництва полягає в тому, щоб створити зрозумілі та рівні для всіх правила поведінки на ринку. Підтримка малого підприємництва пов'язана з необхідністю компенсації нерівних умов, в яких перебувають суб'єкти малого підприємництва порівняно з великими підприємствами, а також з допомогою тим особам, що розпочинають власну справу. З метою підтримання розвитку підприємницьких структур на етапі їх становлення у багатьох країнах створюють бізнес-інкубатори. У процесі організації бізнес-інкубатора важливим є створення діючої мережі організацій, установ і суб'єктів господарювання різних форм власності, які можуть впливати на економічний розвиток регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідники, які частково розглядають питання функціонування бізнес-інкубаторів, пов'язують їх з концептуальними засадами інноваційного розвитку та питаннями управління інноваційними процесами. Ці та інші аспекти висвітлені у публікаціях таких вітчизняних науковців, як: О. Алімов, Н. Гончарова, В. Гринев, М. Дражан, Л. Нейкова, Д. Черваньов, А. Чухно та ін.

Постановка завдання. Але в своїх роботах дослідники пов'язують створення бізнес-інкубатору з інноваційним розвитком підприємництва і не приділяють увагу механізму здійснення моделі підтримки державою такого виду діяльності. На основі викладеного можна сформулювати такі завдання дослідження: проаналізувати механізм створення державних бізнес-інкубаторів в зарубіжних країнах, запропонувати загальну модель створення державного бізнес-інкубатору в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо детально розглядати значення слова «інновація», то під нею розуміють – «застосування нової або істотно

покращеної ідеї, товару, послуги, процесу чи практики, яка призначена для отримання кращого результату» [1]. В Законі України від 22 березня 2012 року «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» в статті 22 вказано: «...Державна підтримка суб'єктів малого і середнього підприємництва у сфері підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації управлінських кадрів та кадрів ведення бізнесу може здійснюватися шляхом: 1) створення та розвитку мережі бізнес-інкубаторів...» [2]. Таким чином, створення бізнес інкубатору має бути не тільки застосуванням нової ідеї..., а конкретно визначеною програмою з підтримки суб'єктів малого і середнього підприємництва державою.

Як приклад успішного розвитку такої інфраструктури можемо навести досвід розвитку таких програм в різних країнах. Наприклад, в канадських містах функціонує цілий пул організацій підтримки підприємництва із різним фокусом – для людей, які лише хочуть створити бізнес, для підприємців на початкових стадіях власної справи або ж для тих, хто вже має невеликі компанії – тоді ці організації виступають каталізатором росту цих компаній. Бізнес-інкубатор – це структура, яка допомагає підприємцям (або потенційним підприємцям) на початкових етапах. Він для тих людей, які ще не володіють критичною масою знань, досвіду та контактів для успішного ведення справи, а натомість мають ідеї і хочуть їх реалізувати. Схема роботи канадських інкубаторів – всі з них фінансуються або співфінансуються місцевою владою. Крім того, є дуже багато можливостей грантової підтримки провінційного рівня.

Інкубатор надає в користування приміщення – дуже часто ціна не відрізняється від ринкової вартості аналогічних за класом офісних площ. Але головне в інкубаторі не офісні площі, а наповнення – люди, які там працюють чи відвідують спеціально органі-

зовані події. Основні послуги бізнес-інкубаторів – навчання та менторська підтримка. До першого відносяться майстер-класи, тренінги, навчальні програми для людей, які не розуміються на бізнесі, але хочуть чогось навчитись. Менторська підтримка – це допомога від людей, які вже зробили успішний бізнес та володіють критичною масою знань у певних сферах якою готові поділитися. Вони підтримують підприємців-початківців своїми порадами, розповідями про свої помилки та успіхи із життєвого досвіду. Висновок такий, що, забезпечивши активних та підприємливих людей цими послугами (єдиний простір, який їх об'єднує; навчальні програми та тренінги; менторська підтримка), можна створити середовище? де ідеї трансформуватимуться в компанії.

В Ірландії, наприклад, ідея бізнес-інкубаторів – створити інтегровану структуру синергічної взаємодії і умови для ІТ-компаній з гнучкою системою компакт-простору та можливістю обмінюватись діловою інформацією. Всі угоди – на короткостроковій основі (від 3 міс. до 0,5 року). Структура приміщень: навчальна лабораторія ІТ, ідальня, кімнати для офісів. Доступ цілодобовий на протязі всього року.

Такий відомий в Ірландії бізнес-інкубатор, як «University College Galway», надає:

- послуги у сфері технологій;
- доступ до каналів фінансування (бізнес-ангели, інвестиційні та венчурні фонди);
- маркетинг – мікс;
- soft-підтримку розвитку проектів, технологій і бізнесу.

Важливою послугою в ньому є «КУБ» – приміщення, де розміщуються робочі столи, лабораторне устаткування для тих компаній, у яких тільки концептуальна ідея. Вони можуть взяти робочий стіл на час, на день, віртуальний офіс. Послуги доступні за ціною. Через мережу бізнес-інкубаторів та інноваційних центрів, інших пунктів ЄС бізнес-інкубатор University College Galway допомагає компаніям-клієнтам вийти на світові ринки, впроваджує програми «soft-посадки» як для стартапів, так і для великих компаній. Для відкриття підприємства в Ірландії нерезидентами необхідно мати співдиректора з ірландської сторони. Оренда приміщень складає 700 євро в місяць (без мебелі). Кімнати для переговорів, консультатції (2 рази на місяць) паркінг – безкоштовні. Розробка бізнес-плану здійснюється за окрему плату, яка може становити від 500 до 2000 євро. Клієнти бізнес-інкубатора отримують гранти від інших агентств і мають можливість сплачувати його послуги. Головна мета бізнес-інкубатора – позбавитися бюрократії, яка віддаляє інновації від бізнесу. Бізнес-інкубатор University College Galway є членом EBN – європейської мережі бізнес-інноваційних центрів, що була створена в 1984 році і до якої входять понад 250 організацій (кластери, інкубатори, асоціації, мережі, центри тощо). В Україні немає організації, яка була б членом EBN. В процесі становлення в якості членів EBN знаходяться потенційні організації в Києві, Львові та Луцьку.

На даний момент EBN сприяло створенню 65 000 стартапів. Фокусом EBN є інноваційне підприємництво. Європейська комісія проводить аудит бізнес-інноваційних центрів, які повинні відповідати найвищому рівню для можливості стати членом EBN. В Україні існують 83 бізнес-інкубатори, але ні один із них не відповідає вимогам Європейської комісії і не може бути акредитований на відповідність рівню сучасних інноваційних центрів. Щорічні членські внески EBN складають 2750 євро. Саме проблема не-

відповідності вимогам EBN і спонукає на дослідження проблем механізму створення бізнес-інкубаторів в Україні.

Ще одним прикладом діяльності механізму бізнес-інкубаторів в Ірландії є: відділ трансферу технологій University College Galway. Він має 5 основних напрямів: медико-біологічні науки та інжиніринг; ІКТ; навколишнє середовище, зміна клімату, відновлювальна енергетика; соціальна інтеграція, здорове життя, сталий розвиток; синтез гуманітарних наук. У відділі існує 23 інкубаційні лабораторії та офісні приміщення. Функції відділу трансферу технологій:

1. Забезпечення ідентифікації та захисту прав на інтелектуальну власність (ОІВ).
2. Створення дослідницьких груп і стартапів.
3. Організація співпраці промислових партнерів і авторів технологій.
4. Ліцензування технологій (розробка ліцензійних угод).
5. Пошук фінансових спонсорів, венчурних інвесторів.
6. Проведення тренінгів для підтримки комерціалізації результатів досліджень.
7. Розробка стратегії розвитку компанії.

Структура офісу: Менеджери за напрямками:

- Наука про життя – 2 людини.
- ІКТ – 2 люд.
- Промислові технології – 2 люд.
- Юристконсульт
- Патентознавець
- Менеджер з бізнес-розвитку
- Програми розвитку підприємницької діяльності – 4 люд.

Відділ трансферу технологій працює за трьома головними напрямками: Ідентифікація, захист прав і комерціалізація ОІВ. Питання науково-практичних семінарів, які проводить відділ, впроваджують культуру комерціалізації ІВ і висвітлюють: що таке ОІВ, договори по ОІВ, політика університету у сфері ОІВ. Також, університет надає гранти на проведення досліджень в області комерціалізації ОІВ. Вони оцінюються з технічної і комерційної точок зору: яку проблему вирішують і хто заплатить гроші за її впровадження. Вивчаються прототипи і механізми впровадження, потенційні ліцензіати з комерційної точки зору. Досліджуються сегменти ринку. Вивчаються партнери з точки зору механізму комерціалізації: укладання ліцензійного договору і створення окремого підприємства.

В комерціалізації технологій повинні приймати участь і сам винахідник, і партнер від промисловості. Отримання Європейського патенту (від подачі заявки до рішення) займає 6 місяців, тому патентування повинно проходити на достатньо просунутій стадії розробки і до публікації результатів досліджень. Звичай ОІВ не знаходиться на стадії комерціалізації і тому його необхідно адаптувати під конкретний продукт і технологію потенційного ліцензіата. На патентування і комерціалізацію витрачаються кошти головних учасників цього процесу – Enterprise Ireland і бізнес-партнерів у співвідношенні 80% до 20%. Як тільки технологія розроблена – визначаються її конкурентні переваги та шукаються партнери у сфері промисловості.

Відділ трансферу технологій надає подальшу підтримку у формах:

- наставництва;
- отримання грантів від Enterprise Ireland;
- зниження ризиків технології до мінімального рівня;

- розроблення договорів про співробітництво, підготовка резюме договорів;
- підготовка договорів про розподіл прибутків між засновниками при створенні нового підприємства.

Методами комерціалізації можуть бути продаж ліцензії третій стороні – партнеру, створення нової компанії за дольової участі університету (продаж ліцензії новій компанії) і продаж ліцензії іншій компанії. Аспекти комерціалізації при ліцензуванні технологій: 1) в кожному окремому випадку оговорується право; 2) платежі можуть проводитися: на протязі виводу технології на ринок; у формі роялті при застосуванні технології; майбутні прибутки; доля в компанії; дивіденди. Університет може віддати до 70% прибутку, якщо вартість проекту складає 1 млн євро і у випадку більше 1 млн – 30%. Теми наукових досліджень університету затверджує Дослідницький комітет, до якого входять провідні вчені і старші менеджери університету, теми досліджень інтегровані з проблемами реального сектору економіки. Саме для цього потрібно, щоб сам винахідник приймав участь в процесі комерціалізації технологій. Винахід не подають на патентування, доки не зроблять лабораторного зразка. Отже, такий дієвий механізм розробляється за підтримки ірландських органів державної влади та державного фінансування університету та бізнес-центрів.

У Фінляндії створення муніципалітетами Агенцій економічного розвитку і бізнес-інкубаторів є досить поширеною та ефективною практикою. У Фінляндії діє 25 таких Агенцій. Наведемо приклад роботи Агенції економічного розвитку АТ «Форум» (місто Керва), утвореної 1998 року. Засновники: 6 муніципалітетів і публічні навчальні заклади (50% акцій), приватні підприємства (50% акцій). Фінансування: муніципальні бюджети (90% коштів), державні програми, проекти ЄС. Оточення: на території дії Агенції проживають 160 тис. людей, працює 8 тис. підприємств. Головне завдання Агенції – не отримання прибутку, а розвиток бізнесу на території муніципалітетів, створення нових робочих місць, промоушен міст. Завдання АТ «Форум»: розвиток підприємництва, координування економічної стратегії шести міст, регіональний розвиток і підготовка проектів, маркетинг територій, міжнародне співробітництво, розвиток мережевої інформаційної інтеграції.

Напрями діяльності Агенції економічного розвитку: Координування стратегії, Маркетинг, Надання комерційних послуг (економічні розрахунки, зв'язки з інвесторами, дотації запуску нових проектів), Інформаційні послуги, Консультування (програма розвитку молодого підприємця – 6 місяців), Надання послуг бізнес-інкубатора, Координація проектів, Адресний розвиток галузей (логістика, металообробка, туризм тощо).

Маркетингова діяльність Агенції:

- замовлення маркетингових досліджень територій;
- реклама муніципалітетів;
- друк буклетів з інвестиційними пропозиціями (наприклад, продаж чи оренда обладнаних земельних ділянок або житла), їх поширення;
- видання журналу муніципалітетів (200 тис. при-мірників).

Агенція може мати свій бізнес-інкубатор, опікуватися технологічним кластером і логістичним центром, іншими елементами регіональної системи інновацій, створеними на території муніципалітетів. Мета бізнес-інкубатора – щорічно створювати 20

нових підприємств і збільшувати кількість підприємств у бізнес-інкубаторах. Критерій відбору – молоді перспективні підприємства (існують 1-3 роки). Контракт укладається на 2 роки. Підприємство сплачує за перебування в бізнес-інкубаторі 170 євро на рік, а також окремо – за оренду приміщення.

Послуги бізнес-інкубатора:

- допомога в розробці бізнес-плану і відповідних фінансових розрахунків;
 - інформаційна підтримка та сприяння в одержанні інвестиції;
 - необхідне бухгалтерське, правове та управлінське навчання;
 - консультації менторів із вузькоспеціалізованих питань.
- Головні клієнти бізнес-інкубаторів – підприємства з галузей:
- промислових послуг;
 - інформаційних технологій;
 - консалтингу;
 - туризму;
 - культурного відпочинку;
 - інших професійних послуг.

Бізнес-інкубатор Агенції керується віртуально – підприємства не обов'язково мають знаходитися під одним дахом. Використовується спеціально розроблена комп'ютерна інтернет-система управління клієнтами. Протягом року клієнтська база Агенції поповнюється на 200 нових підприємств. Послуги Центру розвитку нових підприємств і консультаційного цілодобового телефонного центру для бізнесу є безкоштовними. Нині Агенцією економічного розвитку складено спільний стратегічний план розвитку промисловості шести муніципалітетів, що є рідкісним для фінських міст явищем (зазвичай кожне місто має окремий план розвитку). Такий досвід корисно було б використати і при формуванні моделі створення державного бізнес-інкубатора в Україні.

Цікавими та своєрідними є практики функціонування інноваційно-інвестиційних структур у Норвегії. В Агенції економічного розвитку Осло працює 100 осіб, з яких 35 – адміністрація та відділ бізнес-розвитку. Завдання відділу бізнес-розвитку: сприяти відкриттю якомога більшої кількості нових підприємств. Принцип роботи Агенції – «one stop shop» – надання в одному місці повного пакету інформації та документації для відкриття фірми. Окрім цього, муніципальна Агенція в Осло підтримує шість бізнес-інкубаторів.

Напрями діяльності Агенції:

- Агенція надає інформацію норвезькою та англійською мовами в своєму офісі й через Інтернет.
- Проводить спеціальні вечірні тренінги (оплата – 200 норвезьких крон за 3 години) для людей, які бажають відкрити бізнес. Навчання, зокрема, здійснюється за такими напрямками, як: бухгалтерський облік, патентування, сплата податків, ціноутворення, маркетинг.
- Надає безкоштовні консультації щодо розробки бізнес-плану та сплати податків для підприємців-початківців.
- Допомагає вибрати одну із 20 форм підприємницької діяльності, що дозволені норвезьким законодавством. Щорічно до Агенції звертається 10 тис. осіб. У 2013 р. вирішили розпочати свій бізнес 20% жителів Осло, у місті було відкрито 12 тис. нових фірм, із них половина – у сфері обслуговування, причому третину фірм утворили жінки.
- Майже 20% підприємств заснували люди іноземного походження.

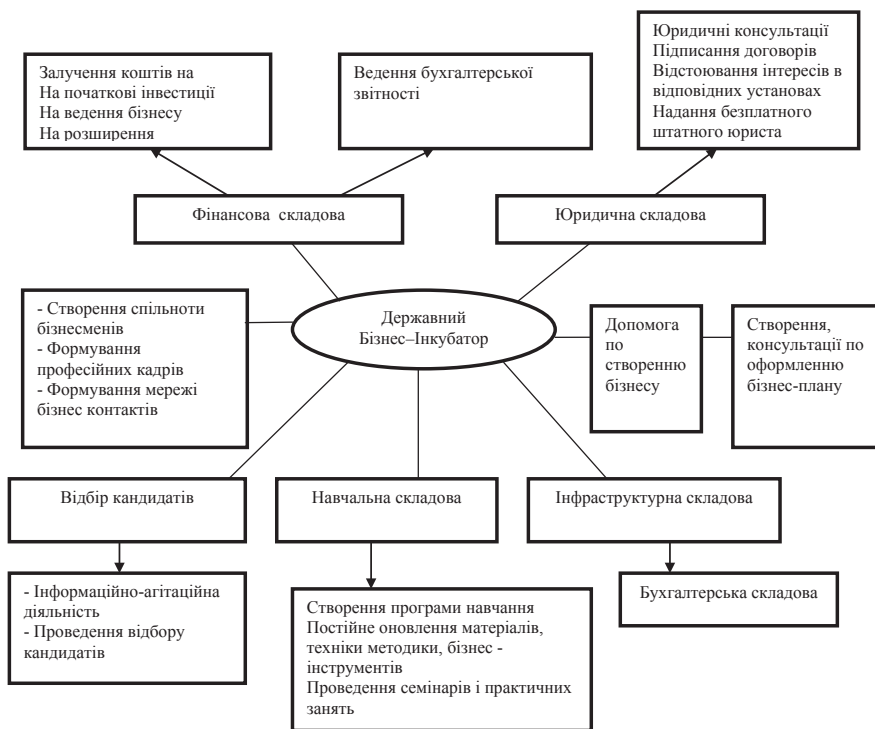


Рис. 1. Модель Державного бізнес-інкубатору

Висновки з проведеного дослідження. Отже, виходячи з досвіду розвинених країн, функціонування бізнес-інкубаторів приносить неабияку користь не тільки тим, хто набуває підприємницького досвіду в їх складі, а й регіону, в якому вони створені. Таким чином, на базі набутого досвіду можемо представити свою модель створення державного бізнес-інкубатору (рис. 1).

Таким чином, державні органи, формуючи інфраструктуру підтримки малого та середнього під-

приємництва шляхом сприяння створенню бізнес-інкубаторів, можуть отримати додаткові ресурси й переваги у сфері розвитку своїх регіонів. Насамперед створюються нові робочі місця як у адміністрації самого бізнес-інкубатора, так і в розміщених на його території підприємствах. Якщо виконавча влада виступає засновником або партнером у створенні бізнес-інкубатора, в неї з'являється можливість: реалізовувати власну політику в економічній сфері шляхом підтримки та розміщення на площах цих закладів таких малих підприємств, діяльність яких узгоджується з планом стратегічного розвитку області на визначений період часу, надавати вільні площі на умовах пільгової оренди, що сприяє збільшенню надходжень до місцевого бюджету від діяльності малих підприємств, що інкубуються, за рахунок підвищення їхньої прибутковості, формувати банк даних підприємців та підвищувати прозорість ринку, а також легалізувати його суб'єктів; поліпшити свій імідж серед громадськості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04 липня 2002 р. № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
2. Про державну підтримку малого підприємництва : Закон України від 19 жовтня 2000 р. № 2063-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2063-14>.