

## ЭКОНОМИКА

УДК 338.2

Л.А. Гамидуллаева

### ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕС-ИНКУБИРОВАНИЯ ЗА РУБЕЖОМ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО АДАПТАЦИИ В РОССИИ

Проведен анализ зарубежного опыта государственной поддержки бизнес-инкубирования малых предприятий. Сделан вывод о том, что наиболее эффективно бизнес-инкубаторы функционируют в тех странах, где развитие малого бизнеса поставлено во главу угла всей национальной экономики и где государство принимает активное участие в поддержке бизнес-инкубирования. Также выявлены ключевые факторы успеха государственной поддержки бизнес-инкубаторов, учет которых в отечественной практике государственного управления позволит повысить эффективность бизнес-инкубирования в России.

**Ключевые слова:** бизнес-инкубирование; государственная поддержка; малые предприятия.

Мировой и отечественный опыт убеждает, что без существования и активной деятельности множества малых предприятий рынок как таковой развиваться не может. Малые предприятия создаются и ликвидируются. Своим появлением и развитием они как бы создают своеобразное «движение», являются тем необходимым звеном, без которого не передается энергия взаимодействия различных составляющих рынка.

Конкурентная среда, необходимая для становления рыночной экономики, как известно, может быть образована только посредством создания благоприятных условий для развития малого бизнеса.

Малые предприятия являются стимулирующим средством для создания высокой конкуренции на рынке товаров и услуг, что приводит к улучшению качества товаров и повышению уровня жизни. В конечном счете, они формируют средний класс, который по праву считается основой стабильности любого общества [1. С. 4].

Малый бизнес, как правило, занимает ведущее место в экономике развитых стран, производя при этом более 50% ВВП. В России, к сожалению, не ведется точная статистика в данном направлении. По сведениям общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России», доля малого бизнеса в ВВП России на сегодняшний день сравнительно мала. Президент данной организации С. Борисов в ходе круглого стола «Россия – Европа: стратегия, диалог, инвестиции» заявил, что в России данный показатель составляет в настоящее время порядка 20%.

Однако на сегодняшний день президентом РФ перед правительством поставлена очень сложная задача: «Увеличить долю малого и среднего бизнеса в ВВП к 2020 г. до 60–70%» [2].

Эффективным средством снижения числа неудач в бизнесе, увеличения доли выживающего предпринимательства являются бизнес-инкубаторы – один из видов специализированной инфраструктуры, обеспечивающей поддержку малого предпринимательства наряду с фондами, бизнес-центрами, учебными, информационными и другими обслуживающими структурами [1. С. 6].

Под бизнес-инкубатором предлагаем понимать социально-экономическую систему, функционирование которой направлено на оказание поддержки малым

предприятиям посредством предоставления комплексного набора услуг (бухгалтерских, юридических, консультационных, информационных и т.д.), а также на продвижение их бизнеса [3. С. 12].

Зарубежный опыт убеждает, что для успешного развития бизнес-инкубирования прежде всего необходимо существенное внимание государственных и местных органов власти. Бизнес-инкубатор не является организацией, приносящей немедленную прибыль (кроме социальной). Отдача от вложений приходит от фирм, выращенных в бизнес-инкубаторе, а срок становления фирмы обычно равен 3–4 годам. Без существенных финансовых инвестиций и другой материальной помощи реализовать технологию бизнес-инкубирования достаточно сложно.

Неудивительно, что этому вопросу уделяют немало внимания правительства многих стран. Рассмотрим опыт государственной поддержки бизнес-инкубирования некоторых стран.

В США порядка половины всех бизнес-инкубаторов спонсируется государством и некоммерческими организациями. Программы поддержки бизнес-инкубаторов разрабатываются и внедряются преимущественно по инициативе местных органов развития экономики. Местные органы власти проводят исследование находящихся на территории штата инкубаторов и направляют свои рекомендации в федеральные органы. На основе этих рекомендаций федеральные органы власти выделяют бизнес-инкубаторам гранты и заемные средства [4].

Федеральные программы внедряются различными министерствами и не являются централизованными.

Согласно аналитическим материалам американских экспертов чрезмерная реклама технопарковых структур сформировала мнение, что им «автоматически» сопутствует успех. Однако существует также много примеров неудач. Слишком часто учредители полагают, что деньги, земля или здание обеспечат неперенный успех технопарка или инкубатора бизнеса. На деле технопарки требуют грамотных и преданных идей людей. Без таких людей, представляющих региональные и федеральные органы власти и управления, университеты и, что наиболее важно, бизнес, все усилия будут затрачены впустую.

Более 50% потерпевших крах парков столкнулись с непреодолимыми трудностями, едва приступив к дея-

тельности. Существование еще 25% находится под вопросом. Они живут без всякого смысла и надежды на успех. Только четверть исследовательских парков заслуживают признания в качестве процветающих с точки зрения общепринятых критериев успеха, таких, например, как количество новых фирм и создание рабочих мест.

Главным критерием успеха технопарка может быть финансовая жизнеспособность. Многие научные парки создаются ради получения университетом и (или) другими учредителями прибыли от коммерческого использования недвижимости. Такие парки стараются достигнуть, по крайней мере, состояния безубыточности. Но обычно это состояние не достижимо в короткие сроки. Если в парке нет нескольких «якорных» фирм, дотируемой земли и прочих льготных условий, то можно быть абсолютно уверенным, что, в соответствии с обычной деловой практикой, он будет испытывать финансовые трудности на протяжении 5–10 лет.

Поэтому учредители должны с самого начала ясно определить, в чем, собственно, состоит жизнеспособность и каковы механизмы ее достижения в первый период развития технологического парка или инкубатора бизнеса.

Существуют еще четыре важных критерия успеха технопарковой структуры: разработка наукоемких технологий; укрепление местной экономики; повышение роли университета; развитие бизнеса за счет упрочения конкурентоспособности каждой отдельно взятой фирмы [4].

В этой связи интересны исследования американской консалтинговой фирмы «АДЛ», которая еще в начале 1990-х гг. по заказу властей штата Нью-Йорк изучила деятельность университетских исследовательских парков не только Нью-Йорка, но и других штатов. Исследования подверглись пять процветающих парков США [5].

Результаты исследований были представлены в виде рекомендаций для властей штата Нью-Йорк относительно повышения эффективности финансирования и поддержки исследовательских парков и инкубаторов бизнеса. Одним из ключевых критериев успеха исследовательских парков была названа поддержка со стороны местных органов власти и управления. Проблема отчасти вызвана тем, что многие университеты склонны считать, что могут организовать парк или инкубатор в одиночку; когда же они понимают, что одни не могут справиться, они поворачиваются спиной к парку.

Развитие бизнес-инкубаторов в Китае осуществляется при помощи национальной программы China Torch Program. Китайская программа развития бизнес-инкубаторов основана на иностранном опыте, особенно на опыте США. Однако при разработке программы были учтены особенности китайского общества и культурных традиций. Основными характеристиками программы являются сильная поддержка со стороны государства и равномерное распределение инкубаторов по всей территории страны. Программа развития инкубаторов была включена в десятый пятилетний план экономического развития Китая.

Для реализации программы в области создания и развития научных и высокотехнологичных бизнес-инкубаторов министерством науки и технологий была

создана специальная организация – Центр развития промышленности и высоких технологий, который проводил оценку научных и технологических бизнес-инкубаторов, не получивших статуса национальных. На основе этой оценки лучшим из исследуемых инкубаторов предоставлялись гранты для достижения ими национального уровня.

Число бизнес-инкубаторов в Китае увеличивается огромными темпами. Причин быстрого развития инкубаторов несколько. В китайской экономике наблюдается оживление, и появляется все больше предпринимателей, желающих открыть свой бизнес. Соответственно, растет спрос на бизнес-инкубаторы. Кроме того, после пятнадцатилетней практики общество осознало вклад бизнес-инкубаторов в экономическое и социальное развитие, а высокая отдача от их деятельности привлекает инвестиционные институты, которые охотно вкладывают средства в эту область [6].

Инкубаторы Израиля находятся под опекой министерства промышленности и торговли страны.

Как правило, группа в проекте состоит из 3–6 человек, она находится в инкубаторе два года. При этом финансирование происходит по принципу: 85% от утвержденного бюджета каждого проекта – и только при том условии, что новое изделие будет произведено в Израиле. Затем предприниматели, осуществив коммерциализацию инновационного продукта, вернут инкубатору вложенные в них деньги, используя часть своих доходов от коммерциализации изобретений и продажи лицензий на массовый выпуск новых товаров [5].

Всей сетью инкубаторов управляет государство в лице министерства промышленности и торговли Израиля. При нем работает комитет по регулированию технологических инкубаторов под председательством главы научного департамента министерства. А чтобы избежать при этом чиновничьего произвола, в комитет входят «общественники» – деятели высокотехнологичного бизнеса страны и представители самих инкубаторов.

Получается очень эффективная схема. Государство лишь создает условия для успешного предпринимательства, а конкретные разработки и их продвижение обеспечивают изобретатели и частные инвесторы (бизнес-ангелы, венчурные компании и др.).

В августе 1997 г. в Республике Корея был принят Акт о поддержке создания малых и средних предприятий, в котором говорилось также и о поддержке правительством бизнес-инкубаторов. На местные органы власти была возложена ответственность за кампанию по развитию провинциальных бизнес-инкубаторов и продвижение венчурного инвестирования в технопарки и инкубаторы. Бизнес-инкубаторы получили ряд налоговых привилегий. Налог на прибыль предприятий был сокращен на 50% в первый год деятельности предприятия. Бизнес-инкубаторы были освобождены от налога на регистрацию, а налог на собственность и землю сокращен на 50%.

За 1997–2002 гг. число бизнес-инкубаторов в Корее увеличилось с 23 до 355. В 2002 г. в инкубаторах находилось 4 723 предприятия [7. С. 356–357].

Создание бизнес-инкубаторов в Республике Корея курируется центральным правительством. Однако различные министерства разрабатывают собственные программы поддержки бизнес-инкубаторов.

В соответствии с программами поддержки бизнес-инкубаторам предоставляются средства на строительство и реконструкцию зданий, а также на приобретение оборудования. В стране была создана Ассоциация корейских бизнес-инкубаторов, что позволило упрочить связи между ними и развивать обучение менеджеров инкубаторов.

Очевидно, что все больше и больше стран подключается к программам поддержки бизнес-инкубаторов. На сегодняшний день нельзя говорить об универсальной программе, которую с равным успехом могли бы применить правительства различных стран. Несмотря на это, активное внедрение собственных государственных программ в ряде стран привело к высоким темпам роста количества бизнес-инкубаторов.

В России на данном этапе государство прилагает значительные усилия для поддержки бизнес-инкубаторских структур.

Говоря о перспективах государственной поддержки малого предпринимательства, включая развитие программы развития бизнес-инкубирования, следует отметить, что дальнейшее расширение объемов финансирования мероприятий по государственной поддержке малого предпринимательства из федерального бюджета должно быть связано с решением следующих задач:

- расширение видов и форм поддержки, направленных прежде всего на обеспечение легкого предпринимательского старта и последующего активного роста как на внутреннем, так и на мировом рынках;

- повышение эффективности реализуемых программ поддержки, в том числе путем определения и контроля за достижением целевых индикаторов (как качественных, так и количественных).

При этом приоритетом в получении государственной поддержки должны пользоваться ранее описанные целевые группы предпринимателей – начинающие, быстрорастущие, инновационные и экспортно-ориентированные.

В данных условиях важнейшую роль должно сыграть профессиональное управление, которое позволит обеспечить опережающий экономический рост в данном секторе [1. С. 60–61].

Однако мы находимся только в начале пути, который уже пройден большинством стран в этом направлении. Россия, на наш взгляд, накопила хоть и небольшой, но свой уникальный опыт бизнес-инкубирования, и в дальнейшем развитие государственной поддержки обеспечит успешное развитие бизнес-инкубаторских структур.

На наш взгляд, значительный интерес представляет опыт бизнес-инкубирования Германии.

Почти треть всех бизнес-инкубаторов Германии расположена в Северной Вестфалии. Федерация бизнес-инкубаторов Северной Вестфалии обобщила цели создания инкубаторов следующим образом:

- способствовать организации тех фирм, которые проявляют активность в «сферах будущего» (хай-тех и современные услуги);

- продвигать так называемые «спин-оффс», которые обеспечивают трансфер технологий из исследовательского сектора в реальный сектор экономики;

- продвигать проекты, связанные с новыми технологиями;

- проводить работу, способствующую региональному и городскому развитию [8. С. 345].

Исследование, проведенное в 1990 г. немецкими учеными, показало, что большинство бизнес-инкубаторов являются немецким эквивалентом компаний с ограниченной ответственностью. Согласно более позднему исследованию, проведенному Федерацией бизнес-инкубаторов Германии, 53,1% бизнес-инкубаторов имеют эту юридическую форму, т.е. доля инкубаторов, регистрирующихся как организации с ограниченной ответственностью, сокращается [9].

В создании и поддержке бизнес-инкубаторов на региональном уровне участвуют различные субъекты политики. В эти процессы вовлечены практически все участники регионального экономического развития, в то время как участие федеральных институтов ограничено. В каждом третьем случае инкубатор является результатом тесного сотрудничества между субъектами политики регионального развития.

В части покрытия текущих издержек инкубаторами Западной Германии в исследовании, проведенном немецкими учеными, были приведены следующие оценки: 38% инкубаторов самостоятельно покрывают свои расходы (за счет доходов от аренды, предоставления услуг, продвижения проектов); 40% в настоящее время получают субсидии; 22% получают структурные субсидии.

Таким образом, большинство инкубаторов не могут самостоятельно покрывать все свои расходы. По оценкам немецких ученых, только четыре восточногерманских инкубатора успешно окупают свои затраты. Поддержка, предоставляемая инкубаторам местными властями, может иметь не только чисто финансовые, но и другие формы. Нефинансовые субсидии включают предоставление дешевой земли и зданий, в том числе и субсидии на подготовку кадров [7. С. 346–347].

Важной проблемой является оценка вклада инкубаторов в «выживание» и развитие компаний. Федерация бизнес-инкубаторов Германии установила, что уровень банкротства фирм в инкубаторах составляет примерно 5%. Это намного меньше, чем уровень банкротства предприятий, функционирующих вне стен инкубаторов, где каждая третья фирма прекращает свое существование в течение трех лет со дня своего основания.

В целом сейчас существует 75 показателей для оценки деятельности инкубаторов, и они разбиты на четыре группы: поддержка создания новых фирм, трансфер технологий, региональное развитие, финансирование инкубаторов. Инкубаторам предлагается оценить себя самостоятельно по каждому из критериев по десятибалльной шкале. Таким образом осуществляется добровольная сертификация инкубаторов [5. С. 348–349].

По мнению немецких экспертов, можно выделить три фактора, определивших успех бизнес-инкубаторских структур:

1. Энергичность местных и региональных органов власти и управления.

2. Заинтересованность местной промышленности.

3. Наличие университета или другого вуза, обеспечивающего техническое образование.

Как показывает немецкий опыт, для обеспечения успеха деятельности технопарка необходимо, чтобы он

отвечал минимальным требованиям к собственному географическому местоположению и размещению клиентских фирм. Наиболее важными для клиентов факторами являются возможность размещения в гибко перестраиваемых помещениях, стандартный набор удобств и оборудования, неформальное общение и способность парка дать фирме престиж.

Типичный клиент технопарка – это малое предприятие, очень часто основанное одним или двумя учеными, покинувшими университет, к которым в качестве работников присоединились их молодые друзья. Эти предприятия, как правило, не имеют серьезного опыта в бизнесе, но компенсируют этот недостаток личным энтузиазмом. Работе по найму в другом городе или регионе они предпочитают независимость и предпринимательскую автономность в родном городке. Большинство клиентских фирм этого типа – фирмы обслуживания или субподрядчики, предлагающие промышленности наукоемкую продукцию.

Критическим фактором успеха научного парка немецкие эксперты считают наличие тщательно подобранной и квалифицированной команды менеджеров [5. С. 349].

Проанализировав опыт работы бизнес-инкубаторов в Германии, мы пришли к выводу, что он может быть адаптирован и использован в России. Это касается участия структур власти, банковского сообщества, корпоративного сектора в работе инкубаторов, взаимодействия инкубаторов с научными организациями, юридического статуса бизнес-инкубаторов, использования системы показателей для оценки деятельности инкубаторов.

Таким образом, в результате проведенного исследования выявлены следующие ключевые факторы успеха государственной поддержки бизнес-инкубирования за рубежом:

1. Последовательная и долговременная политика государства с четко сформулированными целями и задачами.

2. Наличие продуманной и скоординированной системы организаций, занятых разработкой и реализацией бизнес-инкубирования малого предпринимательства. То есть представляется необходимым создание координационных органов, позволяющих избежать дублирования функций, а также нужна кадровая политика, обеспечивающая привлечение высококвалифицированных экспертов.

3. Постоянные усилия по налаживанию сотрудничества между частным, исследовательским и образовательными секторами.

4. Выявление и целевая поддержка важных для наращивания инновационно-технологического потенциала направлений, например финансирование перспективных, но высокорисковых «стартапов», т.е. начинающих инновационных компаний.

5. Широкий спектр предоставляемых услуг, обеспечивающий комплексное обслуживание клиентов.

9. Систематическое изучение и внедрение лучшего международного опыта.

Отсутствие удовлетворительной теоретической базы для управления малой инновационной экономикой, трудности с отбором и формированием кадров предпринимателей, а также различия в организационно-технологических уровнях развития и рыночной культуре населения России и тех стран, чей опыт мы используем, делает закономерным вывод о том, что прямое заимствование форм поддержки малого инновационного бизнеса может оказаться для России неэффективным. С другой стороны, очевидно, что всестороннее изучение зарубежного опыта, прежде всего, связанного с поддержкой малого предпринимательства на общегосударственном и региональном уровнях, весьма актуально.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Щербаков М.Л. Бизнес-инкубирование // Сборник методических и аналитических материалов. М., 2006. 123 с.
2. Бувев В. Экспертам не удалось точно определить долю малого и среднего бизнеса в ВВП // Российская Бизнес-газета. 2011. № 824 (42).
3. Гамидуллаева Л.А. Разработка моделей описания и решения задач управления бизнес-инкубатором как социально-экономической системой : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Пенза, 2009. 24 с.
4. National Business Incubation Association, NBIA. URL: <http://www.nbia.org>
5. Best practice in Business Incubation. New York ; Geneva, 2000. 120 p. URL: [http://www.unece.org/commission/2001/e\\_ece\\_1387e.pdf](http://www.unece.org/commission/2001/e_ece_1387e.pdf)
6. Business Incubation in Beijing, China, 2003. URL: <http://www2.druid.dk/onferences/viewpaper.php?id=975&cf=10>
7. Антоненко И.С. Опыт государственной поддержки бизнес-инкубаторов в странах АТР // Инновационное обновление социального сектора экономики: перспективы и последствия : материалы XIV Кондратьевских чтений. М., 2006. С. 349–357.
8. Гапоненко А.Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал. М. : Эскимо, 2008. 400 с.
9. Baranowski G., Gro. B. Innovationszentren in Deutschland 1996/97. Berlin, 1999. URL: [www.stim.org.pl/systemy\\_wspierania\\_innowacji.pdf](http://www.stim.org.pl/systemy_wspierania_innowacji.pdf)

Статья представлена научной редакцией «Экономика» 12 февраля 2013 г.