

УДК 338.24

БИЗНЕС-ИНКУБАТОРЫ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

КАПРАНОВА ЛЮДМИЛА ДМИТРИЕВНА, канд. экон. наук, доцент кафедры «Инвестиции и инновации» Финансового университета

E-mail: KLD-Home@mail.ru

Статья посвящена рассмотрению современного состояния бизнес-инкубаторов России. *Предмет исследования* – роль бизнес-инкубаторов в развитии малого бизнеса. *Цель работы* – выявить основные проблемы и направления развития бизнес-инкубаторов и предложить рекомендации по совершенствованию политики в отношении бизнес-инкубаторов.

В работе проанализированы статистические данные, характеризующие количество бизнес-инкубаторов в динамике, источники финансирования, специализацию, что позволило охарактеризовать их роль и значение в развитии малого предпринимательства России, а также оценить эффективность их деятельности по показателям выживаемости резидентов бизнес-инкубаторов и их готовности к работе на рынке вне бизнес-инкубатора.

Сделан вывод о необходимости создания эффективного механизма формирования малых инновационных компаний.

В качестве основной задачи развития бизнес-инкубаторов предлагается рассматривать их не только с позиции институтов рыночной инфраструктуры, но и в качестве хозяйствующих субъектов, нацеленных на развитие высокотехнологичных, инновационных предприятий, а также создание новых рабочих мест, расширение внутреннего рынка и налоговой базы региона.

Ключевые слова: бизнес-инкубаторы; инновационные предприятия; малый бизнес; инновационная стратегия; конкурентоспособная экономика.

Business Incubator Zones and Their Role in the Development of the Small Business in Russia

LYUDMILA D. KAPRANOVA, PhD (Economics), associate professor of the Investments and Innovations Chair, the Financial University

E-mail: KLD-Home@mail.ru

The paper examines the current state of business incubator zones (BIZ) in Russia. The subject of research is the role of business incubator zones in the development of small businesses. The purpose of research is to identify the main problems and directions of the BIZ development and offer recommendations for improving the policy related to business incubator zones.

The paper also analyzes statistical data that characterize the BIZ quantity in progress, sources of funding and specialization of business incubator zones, making it possible to define their role and importance in the development of small businesses in Russia, along with assessment of their effectiveness in terms of the ability of BIZ residents to survive and their readiness for market activities outside a business incubator.

A conclusion about the need to develop an effective mechanism to enable formation of small innovative companies is made.

To achieve the main goal of the BIZ development, the author suggests that such zones be viewed not only from the perspective of the market infrastructure institutions but also as economic entities aimed at the development of high-tech innovative businesses, creation of new jobs, expansion of the domestic market and the tax base of the region.

Keywords: business incubator zones (BIZ); innovative enterprises; small businesses; innovation strategy; competitive economy.

Необходимость создания инновационной системы

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации предусматривает переход страны к инновационной модели экономического роста с развитой конкурентоспособной экономикой. Основой структурных изменений должны стать государственная инновационная стратегия и научно-техническая политика компаний и регионов, ориентированная

на содействие развитию передовых технологий. Для реализации намеченных планов необходимо задействовать рыночные механизмы, обеспечивающие обновление и широкое распространение передовых технологий, увеличение выпуска конкурентоспособной продукции на базе создания в стране инновационной системы, которая должна включать как инновационные проекты и реализующий их инновационный бизнес, так и исследовательский сектор, а также сферу об-

разования. Базовыми элементами этой системы являются особые экономические зоны, технопарки и бизнес-инкубаторы. Именно бизнес-инкубаторы следует рассматривать в качестве инструмента ускоренного развития и поддержки малого предпринимательства, в особенности малых инновационных предприятий с устойчивым потенциалом роста.

Характеристики бизнес-инкубаторов

Согласно определению Национального содружества бизнес-инкубаторов бизнес-инкубатор — это организация, которая создает благоприятные условия для стартового развития малых предприятий путем предоставления комплекса услуг и ресурсов, включающего обеспечение предприятий площадью на льготных условиях, средствами связи, оргтехникой, необходимым оборудованием, проводит обучение персонала, оказывает консалтинговые услуги и т. д. Именно комплексность имеет значение для стартового развития (далее — стартап) малых предприятий. Бизнес-инкубатор занимается также поиском, отбором и последующей адаптацией малого бизнеса к местным условиям. Создание благоприятных условий для развития позволяет предпринимателю уделять основное внимание решению одной задачи — стартапу бизнеса и выходу на рынок. Решение же остальных проблем находится в компетенции бизнес-инкубатора, который представляет интересы предпринимателя и создает ему положительный имидж во внешней среде.

В соответствии с требованиями Минэкономразвития России бизнес-инкубатор должен отвечать следующим требованиям:

- иметь комплексную программу поддержки малого бизнеса, отвечающую требованиям вновь создаваемых предприятий региона;
- руководство бизнес-инкубатора должно владеть навыками по развитию вновь создаваемого предприятия [2];
- руководство бизнес-инкубатора должно отобрать предприятия, способные получить пользу от участия в программе, которая будет доступна им на протяжении 1–4 лет.

Услуги, оказываемые бизнес-инкубаторами

Роль бизнес-инкубаторов в создании новых малых предприятий состоит не только в непосред-

ственной инкубации (стартапе), но и в том, что за счет профилирования бизнес-инкубаторов и процедуры конкурсного отбора предприятий для размещения на его площадях органы местного самоуправления могут оказывать поддержку тем организациям, деятельность которых соответствует приоритетам муниципалитета. Примерами такого соответствия могут быть инновационные бизнес-инкубаторы в наукоградах, бизнес-инкубаторы по развитию сферы услуг для предпринимателей, а также поддержке предприятий коммунального хозяйства и др. Поддерживая начинающих предпринимателей, бизнес-инкубаторы занимаются созданием новых предприятий и рабочих мест. На сегодняшний день важным является и то, что при участии в бизнес-инкубаторе муниципалитета в качестве учредителя или партнера у него появляется возможность реализации своей политики в экономической сфере, в частности содействия занятости населения и, таким образом, росту доходной части муниципального бюджета. В свою очередь, развитие предпринимательства повышает инвестиционную привлекательность территории. В ситуации, при которой у начинающих предпринимателей практически нет возможностей привлечь финансовые ресурсы для своих проектов на приемлемых условиях и они вынуждены искать дополнительные источники финансирования, бизнес-инкубатор может оказать им содействие в привлечении кредитов и займов, выступив в качестве гаранта возврата кредита и контролера его целевого использования. Большинство бизнес-инкубаторов предоставляют офисные помещения и переговорные комнаты, а также оказывают помощь в установлении связей с инвесторами и потенциальными клиентами, содействуют в оказании консалтинговой и информационной помощи. Менее половины бизнес-инкубаторов располагают зоной коллективного пользования или общественным пространством. При этом бизнес-инкубаторы предоставляют преимущественно офисные помещения и помещения для переговоров и конференций [3].

Бизнес-инкубаторы могут также помочь предпринимателям с привлечением рабочей силы, материальных и нематериальных ресурсов, а также с покупкой сырья на льготных условиях (например, с отсрочкой платежа).

Бизнес-инкубаторы оказывают помощь инвесторам, консультируя по вопросам приори-

Источники финансирования бизнес-инкубаторов России

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	1913 г.
Общее количество бизнес-инкубаторов, единиц	80	105	125	160	126
Финансирование из федерального бюджета, млн руб.	180	500	2400	2000	1850
Финансирование из бюджетов субъектов РФ, млн руб.	77,1	214,3	1028,6	857,1	
Финансирование из внебюджетных источников, млн руб.	0	0	0	0	0

Источник: Минэкономразвития России, URL: <http://smb.gov.ru/statistics/navy/analytic/>

тетности развития тех или иных видов бизнеса на территории муниципального образования или предлагая им конкретные инвестиционные проекты, которые прошли экспертизу у специалистов бизнес-инкубатора. Среди услуг, которые предлагают бизнес-инкубаторы, можно выделить следующие: содействие в привлечении финансирования со стороны государственных корпораций и в рамках федеральных программ; помощь в защите интеллектуальной собственности; поддержка операционной деятельности; предоставление специализированного научного оборудования; услуги по технической реализации проекта; проведение различного рода экспертиз; консультации по бизнес-вопросам и другие [4].

Источники финансирования бизнес-инкубаторов

Бизнес-инкубаторы финансируются в основном из федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации (таблица).

Как следует из таблицы, в структуре финансирования бизнес-инкубаторов наибольшие объемы денежных средств выделяются из федерального бюджета. В 2013 г. на эти цели было направлено около 1,8 млрд руб., что в 10 раз больше показателя 2009 г. В такой же пропорции вырос объем финансирования из бюджетов субъектов Российской Федерации и составил в 2013 г. почти 0,8 млрд руб.

Структура собственников бизнес-инкубаторов приведена на рис. 1.

Как следует из рис. 1, 46% всех бизнес-инкубаторов находятся в собственности региональной администрации, 28% — администрации вузов и 21% инкубаторов принадлежат муниципальной администрации [3]. Частные бизнес-инкубаторы только начинают появляться, например,

в Астрахани открылся частный бизнес-инкубатор «Лифт», который предоставляет стартапам платные услуги.

Специализация бизнес-инкубаторов

Как показали опросы, проведенные в 2013 г. компанией ОАО «Российская венчурная компания» (ОАО «РВК»), около половины резидентов осуществляют деятельность в сфере информационных технологий. Специализация в области высоких технологий свидетельствует о том, что более 50% резидентов работают в таких сферах, как приборостроение, нанотехнологии, биотехнологии, лазерные технологии и т.п. В остальных случаях указана «Другая специализация или без специализации» (рис. 2).

Оценка эффективности деятельности бизнес-инкубаторов

Анализируя деятельность бизнес-инкубаторов на протяжении последних лет, когда их число значительно выросло, причем за счет государственных средств, следует отметить отсутствие для бизнес-инкубаторов единой системы ключевых показателей эффективности их деятельности, что не позволяет адекватно оценивать результаты работы, объективно определять наиболее успешные или неэффективные модели ведения деятельности, распределять финансирование с учетом этих оценок. Поэтому практически невозможно вести переговоры с финансирующими и контрольными органами, а также инвесторами и партнерами с позиции достигнутых результатов.

Об эффективности работы бизнес-инкубаторов можно судить только по показателю «выживаемость», который отражает количество принятых в инкубатор компаний, способных

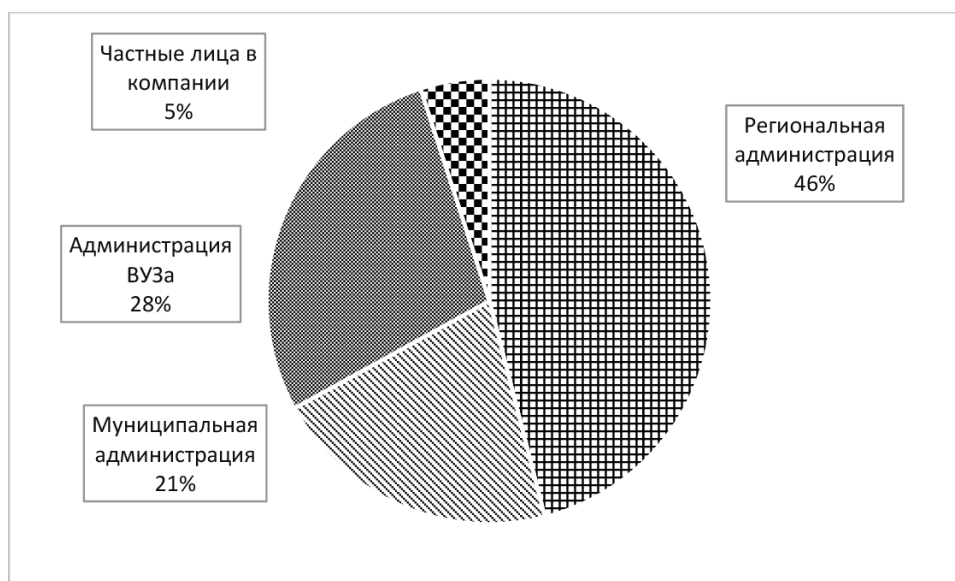


Рис. 1. Структура собственников бизнес-инкубаторов

развиваться на его территории в течение планового периода пребывания, а затем успешно реализоваться вне системы поддержки.

В течение онлайн-опроса по поводу «выживаемости» компаний в бизнес-инкубаторах респонденты отвечали на вопросы о количестве и мотивах резидентов, покинувших инкубаторы за весь период его функционирования. На основе анализа ответов 1500 резидентов на вопрос о причинах завершения предприятиями программы нахождения в бизнес-инкубаторе можно выделить три группы резидентов.

В первую группу вошли 14% резидентов, для которых пребывание в бизнес-инкубаторе завершилось неудовлетворительными результатами.

Во второй группе оказались 27% резидентов, для которых программа завершилась успешно: эти предприятия достигли необходимых показателей для выхода из бизнес-инкубатора, и можно предположить, что они «выживут» и вне системы поддержки.

В третью группу вошли 59% резидентов. Их пребывание завершилось с неопределенными результатами. С одной стороны, эти предприятия выжили и развивались в рамках системы поддержки. С другой стороны, их будущее вне системы неопределенно, поскольку они не достигли показателей, позволяющих успешно выйти из инкубатора.

Полученные данные могут быть использованы в качестве индикаторов «выживаемости» предприятий. Так, можно предположить, что

«выживаемость» резидентов в рамках системы поддержки составляет 86% (сумма показателей второй и третьей групп); после завершения инкубации — 27% (вторая группа) [3].

Если сравнивать российские бизнес-инкубаторы с западными, то с точки зрения обеспечения «выживания» резидентов в рамках системы поддержки у них практически одинаковые показатели. Однако российские бизнес-инкубаторы отстают от западных в плане достижения резидентами за период инкубации показателей, которые в дальнейшем позволят компании «выжить» вне инкубатора. Так, по данным *National Business Incubation Association* (США), 87% американских компаний — бывших резидентов бизнес-инкубаторов продолжают работать¹.

В России наиболее эффективны бизнес-инкубаторы, пребывание в которых обеспечивает высокую «выживаемость» предприятий, работают при вузах или в тесном сотрудничестве с ними. Одним из факторов, который влияет на «выживаемость» резидентов бизнес-инкубатора, является качество проектов предприятий, которые затем становятся резидентами. Качество во многом зависит от конкуренции за место в бизнес-инкубаторе и от того, насколько тщательно проводился отбор компаний. Более высокое качество резидентов положительно влияет на показатель их выживаемости как в процессе

¹ URL: <http://www.cfin.ru/investor/incubator.shtml>.

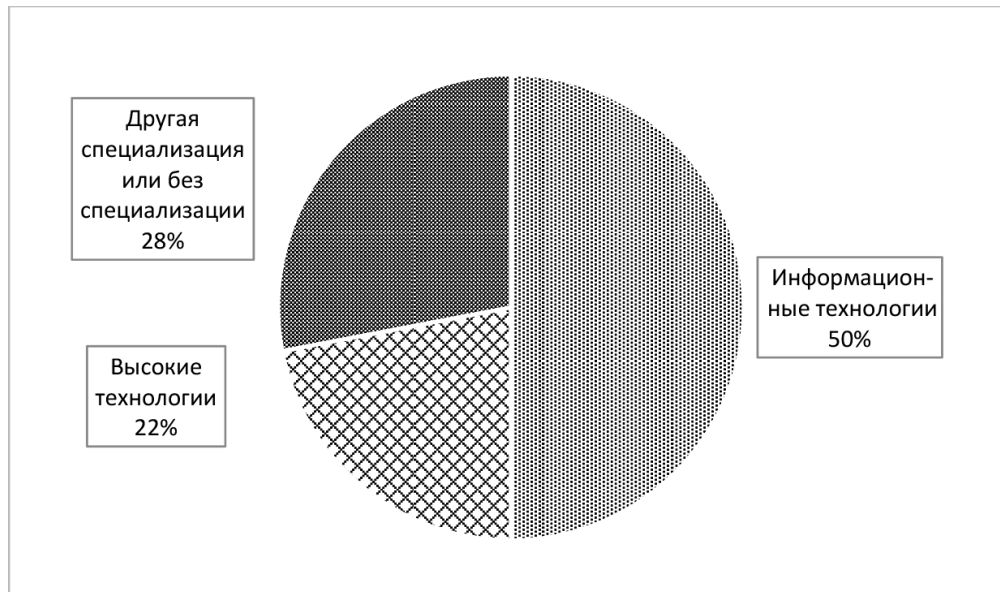


Рис. 2. Специализация бизнес-инкубаторов

функционирования в бизнес-инкубаторе, так и после выхода из него.

При отборе резидентов бизнес-инкубаторы анализируют значимость проекта, его инновационную составляющую, стадию развития, проработанность бизнес-плана, специализацию, опыт сотрудников. Важным является наличие экспертного совета, члены которого оказывают реальную помощь, например, в отборе стартапов и принятии решения о лишении статуса резидента или о выходе из бизнес-инкубатора.

Одной из проблем «выживаемости» бизнес-инкубаторов является то, что бизнес-инкубаторы вынуждены оказывать значительную часть услуг предприятиям-резидентам силами своих сотрудников, которые не имеют достаточного опыта предпринимательской деятельности. В большинстве бизнес-инкубаторов, а также в технопарках нет опытных предпринимателей, называемых *mentor in residence*, к которым стартапы могли бы иметь доступ на постоянной основе. К тому же менторы работают по модели, не предполагающей тесного контакта с предпринимателем и постоянного мониторинга результатов. Для многих предпринимателей проблема заключается в отсутствии не денег как таковых, необходимых для дальнейшего развития, а опытного инвестора, осуществляющего активную поддержку команде проекта благодаря своим знаниям и деловым контактам. Многие предприятия и частные лица, инвестируя средства в стартапы, не понимают особенности их деятельности и требуют

гарантированного дохода от своих вложений. Венчурные фонды и бизнес-ангелы, как правило, вкладывают средства на более поздней стадии развития предприятий или финансируют ИТ-стартапы. Грантов, на которые могут претендовать стартапы на ранней стадии, практически нет, а объемы денежных средств ограничены (например, по программам Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере).

Деятельность государственных институтов, которые могли бы частично компенсировать ограниченность начального финансирования, не скоординирована, стандарты предоставления помощи значительно различаются в зависимости от региона, а сам процесс финансирования затруднен из-за бюрократических процедур. Кроме того, резиденты бизнес-инкубаторов зачастую воспринимаются инвесторами как недостаточно эффективные предприятия, зависящие от поддержки государства и грантов. По мнению инвесторов, это связано с тем, что бизнес-инкубаторы не разрабатывают бизнес-цели, не обладают необходимым опытом в соответствующих отраслях и не умеют привлекать экспертов.

Серьезной проблемой для резидентов бизнес-инкубаторов остается отсутствие заинтересованности и низкий уровень спроса на инновационные решения со стороны крупных и средних российских предприятий. Руководители большинства регионов не оказывают поддержки

резидентам и не мотивируют крупных заказчиков к взаимодействию с бизнес-инкубаторами и технопарками с целью выбора перспективных проектов. Крупные потенциальные заказчики не рассматривают факт резидентства в бизнес-инкубаторе или технопарке в качестве преимущества потенциального поставщика технических разработок и решений. Прохождение отбора, наличие на объекте экспертной, финансовой и бизнес-системы поддержки резидентов, а также постоянный контроль со стороны администрации бизнес-инкубатора не являются, по мнению крупных заказчиков, существенными преимуществами [5].

Предложения по совершенствованию политики в отношении бизнес-инкубаторов

Важными условиями успешной деятельности бизнес-инкубаторов являются адекватность существующей экономической среде и способность быстро реагировать на изменяющиеся внешние условия. Необходимо решить главные вопросы, например как привлечь инвестиции и заинтересовать частный капитал инвестировать в малый инновационный бизнес, а также создать в бизнес-инкубаторах эффективный механизм формирования малых инновационных компаний. Главной задачей бизнес-инкубаторов является создание условий для успешного развития начинающих компаний с тем, чтобы, пройдя через программы инкубирования, они обрели коммерческую и организационную самостоятельность и жизнеспособность на рынке. Для этого необходимы тщательный отбор резидентов и использование обоснованных критериев в ходе его проведения, а также присвоение статуса резидента предприятиям, которые имеют высокий потенциал развития.

Предлагаем выделить следующие ориентиры в совершенствовании политики в отношении бизнес-инкубаторов:

1. Бизнес-инкубирование следует рассматривать как один из эффективных способов поддержки предпринимательства. Процесс «инкубирования предпринимательства» должен быть нацелен на оказание помощи в организации предпринимательской деятельности компаниям, которые заняты разработкой новаторских идей и продуктов.

2. Бизнес-инкубаторы в России должны стать площадкой для развития и роста начинающих компаний и инструментом по выращиванию предприятий с высоким показателем «выживаемости» на рынке. Для этого предприятие, пройдя инкубационный период, должно быть самокупаемым, иметь производственную площадку, налаженные производственные процессы, сформированную линейку продукции, а также положительные отзывы потребителей продукции или услуг, укомплектованный штат специалистов и бизнес-план на следующие 3–5 лет.

3. Основными показателями эффективности работы бизнес-инкубатора должны стать финансовая устойчивость, успешность и самостоятельность предприятий, прошедших процесс «выращивания» и вышедших из бизнес-инкубатора. Необходимо разработать и внедрить систему ключевых показателей эффективности их деятельности (далее — КПЭ) для бизнес-инкубаторов, основанную на международном опыте. Эта система КПЭ должна разрабатываться с учетом существующих международных стандартов и накопленного опыта деятельности наиболее успешных российских бизнес-инкубаторов.

4. По нашему мнению, необходимо оценивать деятельность бизнес-инкубатора по следующим показателям: общая численность предприятий-резидентов и отобранных проектов; количество организаций — партнеров бизнес-инкубатора, а также предоставляемых консультационных услуг в бизнес-инкубаторе, включая консультации, программы обучения, семинары для резидентов по следующим направлениям: общий объем налоговых поступлений в бюджеты всех уровней от предприятий-резидентов; средняя стоимость рабочего места в бизнес-инкубаторе для предприятий-резидентов с учетом потраченных бюджетных или собственных средств бизнес-инкубатора; объем привлеченных (частных) инвестиций в проекты резидентов; объем кредитных (заемных) средств, привлеченных в проекты предприятий-резидентов; коэффициент «выбытия» предприятий-резидентов до окончания срока инкубации; «заселяемость» бизнес-инкубатора (количество предприятий, попавших в бизнес-инкубатор/общее количество резидентов) и др.

5. Развитие бизнес-инкубаторов следует рассматривать как важный элемент социальной,

экономической и инновационной политики в регионе, а также как элемент стратегии инновационного развития страны в целом. Поскольку бизнес-инкубаторы созданы при поддержке федеральных, региональных и муниципальных органов исполнительной власти и финансируются из государственного бюджета, их следует считать не только институтами рыночной инфраструктуры, но и хозяйствующими субъектами, нацеленными на развитие новых предприятий, создание новых рабочих мест, расширение внутреннего рынка и налоговой базы региона.

6. «Выращивание» в бизнес-инкубаторах малых предприятий должно способствовать повышению инновационной активности бизнеса в регионе, использованию инноваций для решения проблем, медицины, ЖКХ, экологии и других сфер, находящихся в сфере ответственности региональных структур.

7. Для расширения участия в финансировании бизнес-инкубаторов частных структур в рамках финансовой поддержки инновационного предпринимательства необходимо создать региональные фонды с привлечением частного капитала, нацеленные на финансирование предприятий на ранних стадиях их развития и привлечение частных инвесторов.

Литература

1. Россия: курс на инновации. Открытый экспертно-аналитический отчет о ходе реализации Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Выпуск 1. URL: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/Report_2_RU.pdf.
2. Официальный сайт Минэкономразвития России. URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/main>.
3. Информационно-аналитические материалы. Проблемы и решения: бизнес-инкубаторы и технопарки России. 2014. URL: <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-business-incubators-and-technoparks-in-russia>.
4. Информационно-аналитические материалы. Обзор бизнес-инкубаторов России. 2011. URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Survey-of-Russian-Business-Incubators-Rus/\\$FILE/Survey-of-Russian-Business-Incubators-Rus.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Survey-of-Russian-Business-Incubators-Rus/$FILE/Survey-of-Russian-Business-Incubators-Rus.pdf).

5. Головина А. С. Стратегическое управление деловой активностью субъектов малого и среднего предпринимательства // Российское предпринимательство. 2013. № 18 (240). С. 20–33. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/29801>.
6. Гончаренко Л. И. Актуальные проблемы развития налоговой системы России в первом десятилетии XXI века. М.: Финуниверситет. С. 316.

References

1. Russia: a path to innovation. Outdoor expert analytical report on the implementation of the strategy of innovative development of the Russian Federation for the period up to 2020. Issue 1 [Rossija: kurs na innovacii. Otkrytyj jekspertno-analiticheskij otchet o hode realizacii Strategii innovacionnogo razvitija Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda. Vypusk 1]. Available at: URL: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/Report_2_RU.pdf.
2. Official website of the Ministry of economic development of the Russian Federation [Oficial'nyj sajt Ministerstva jekonomicheskogo razvitija RF]. Available at: URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/main>.
3. Informational and analytical materials. Problems and solutions: business incubators and technoparks in Russia. 2014. [Informacionno-analiticheskie materialy. Problemy i reshenija: biznes-inkubatory i tehnoparki Rossii. 2014.]. Available at: URL: <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-business-incubators-and-technoparks-in-russia>.
4. Informational and analytical materials. Overview of business incubators in Russia. 2011 [Informacionno-analiticheskie materialy. Obzor biznes-inkubatorov Rossii. 2011.]. Available at: URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Survey-of-Russian-Business-Incubators-Rus/\\$FILE/Survey-of-Russian-Business-Incubators-Rus.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Survey-of-Russian-Business-Incubators-Rus/$FILE/Survey-of-Russian-Business-Incubators-Rus.pdf).
5. Golovina, A.S. Strategic management of business activities of small and medium [Golovina A.S. Strategicheskoe upravlenie delovoj aktivnost'ju sub#ektov malogo i srednego predprinimatel'stva], *Journal of Russian entrepreneurship*, 2013, No 18 (240), pp. 20–33. Available at: URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/29801>.