

абсолютно різні тенденції. Так, по Донецькій області найбільш зростаючим є сегмент, що містить спеціальності, які належать до такої галузі знань, як культура та мистецтво (τ_2), на другому місці сегмент, що характеризується значенням τ_1 – “освіта”, на третьому – τ_9 – “інженерія”. По Луганській області найбільшими значеннями показників динаміки відзначається сегмент, що має у назві τ_4 – “соціальні науки”, потім стоять сегменти зі значенням τ_3 – “математика та інформатика” та τ_6 – “право”. На третьому місці – зі значенням τ_2 – “культура та мистецтво”. Причому, всі сегменти з найбільш великими темпами зростання мають у назві значення ω_i , яке свідчить про навчання за рахунок коштів юридичних та фізичних осіб.

Таким чином, взаємодія загального та специфічного у сегментації ринку полягає у тому, що з одного боку, результати дослідження необхідні всім учасникам ринку – властивість загального. З іншого, ці результати можуть бути інтерпретовані ними щодо поставлених цілей – властивість специфічного. Сегментація локальних ринків дозволила встановити основні тенденції їх розвитку, що може бути прийнято до уваги оферентами при прийнятті адекватних управлінських рішень. Якщо оференти мають на меті швидке збільшення своїх показників, вони можуть звернути увагу на сегменти, які характеризуються ве-

ликими обсягами діяльності. У тому разі, якщо оференти прагнуть оволодіти новими ринками, на яких рівень конкуренції не значний, а перспективи росту великі, вони можуть зайнятися розробкою стратегії відносно сегментів, які ще не достатньо освоєні іншими вузами.

Список літератури

1. Статистичний щорічник України за 2000 рік / Держ. комітет статистики України: За ред. О.Г.Осауленка. Відп. за вип. В.А.Головко. – К.: Техніка, 2001. – С.450.
2. Кратт О.А., Слоква М.Г. Якісні характеристики ринку послуг вищої освіти // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – Луганськ: Вид-во СНУ, 2001. – №12(46). – С.116-122.
3. Кратт О.А., Слоква М.Г. Квантифікація як метод сегментації ринку послуг вищої освіти // Схід. – Донецьк: 2001. – №5(42). – С.15-21.
4. Слоква М.Г. Сегментація продуцентів локального ринку послуг вищої освіти // Регіональні перспективи. – Кременчук: Асоціація “Перспектива”, 2001. – №5-6 (18-19). – С.145-149.
5. Кратт О.А., Слоква М.Г. Методика маркетингового дослідження оферентів послуг повної вищої освіти // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – №5. – С.118-124.

В.И. ЛЯШЕНКО, к.э.н.,

А.В. ГАЙДАТОВ, ДонНТУ

О ПЕРСПЕКТИВАХ СОЗДАНИЯ СЕТИ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ В ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

Одной из актуальных проблем остается занятость населения шахтерских регионов: темпы закрытия угольных предприятий значительно превышают

темпы создания новых рабочих мест. С начала процесса реструктуризации, то есть с 1996 г., в Донецкой области ликвидированы и ликвидируются 45 шахт.

В то же время новых рабочих мест для горняков создано аж... 776, в частности в 2002 г. – 36 (на Енакиевской птицефабрике для бывших работников шахты “Красный Профинтерн”). Поэтому не удивительно, что уровень безработицы в шахтерских городах превышает общеобластную (2,8 процента): Снежное – 6,1 процента, Селидово – 5,2 процента, Горловка – 4,3 процента.

Еще одним “слабым звеном” являются выпускники высших учебных заведений. По словам директора Донецкого областного центра занятости Николая Хромова, “наблюдается несоответствие количества студентов-выпускников определенных специальностей с конъю-

нктурой рынка труда”. Вообще, молодежь до 28 лет составляет треть официально зарегистрированных безработных [1].

Главным направлением решения этих проблем является создание благоприятных условий для развития малого бизнеса. А состояние развитие этого сектора в экономике Донецкой области, особенно в малых шахтерских городах также неудовлетворительное (табл. 1). Так, по данным областного управления статистики количество функционирующих МП в области в 2001 г. увеличилось по сравнению с 2000 г. аж ... на 26 единиц [2, с. 3]!?

Таблица 1

Характеристика развития малых предприятий в Донецкой области
(рассчитано по [3])

Город	Население*, тыс. чел.	Число занятых в МП в 2000 г.		Число МП на 10 тыс. чел.	
		тыс. чел.	В % к населению	Ед.	В % к среднему по области
Донецк	1016	56,850	5,6	99	196
Артемовск	83	3,376	4,1	40	78
Горловка	292	7,0	2,4	32	63
Димитров	54	1,017	1,9	33	65
Дружковка	65	2,123	3,3	39	77
Енакиево	104	3,339	3,2	30	59
Константиновка	95	2,863	3,0	47	92
Краматорск	181	7,507	4,2	64	126
Красноармейск	69	1,735	2,5	44	86
Макеевка	390	9,636	2,5	35	69
Мариуполь	492	16,565	3,4	67	131
Славянск	125	4,450	3,6	51	100
Снежное	59	1,274	2,2	21	41
Торез	73	1,149	1,6	14	28
Харцызск	63	2,453	3,9	25	49
Шахтерск	60	1,385	2,3	23	45

* - по предварительным итогам переписи населения 2001 г.

На 10 тысяч человек населения в 2001 г. приходилось 51 малое предприятие (в 2000 г. – 50). Причем, этот показатель выше среднего по области в больших городах области (в Донецке – 99, в Мариуполе – 67, в Краматорске – 64) и значительно ниже в небольших городах (в Снежном – 21, в Торезе – 14, в

Угледаре – 15), что обусловлено расхождениями в возможностях и отсутствием благоприятных организационно-экономических условий для создания, ведения деятельности и развития малых предприятий.

Анализируя демографию малого предпринимательства, следует отметить,

что из общего числа отчитавшихся в 2001 г. малых предприятий, 59,4% не имели никаких структурных преобразований, 7,3% – были созданы в отчетном году, 2,7% – претерпели реорганизацию, 30,6% – приостановили свою хозяйственную деятельность.

Основными инструментами поддержки малого предпринимательства на уровне региона в настоящее время должны быть:

создание максимально благоприятных условий вплоть до субсидирования за счет средств местных бюджетов и соответствующих фондов консультационных услуг для субъектов малого предпринимательства, которое должно осуществляться через специальные региональные и местные учреждения поддержки бизнеса – бизнес-инкубаторы, центры поддержки предпринимательства (бизнес-центры) и региональные агентства развития малого предпринимательства;

выделение средств из местного бюджета на конкурсной основе для создания новых фирм, модернизации существующих фирм на территориях, определенных в стратегии развития региона. Предпочтение должно отдаваться предприятиям, применяющим инновационные, энергосберегающие и способствующие охране окружающей среды технологии;

выделение средств из местного бюджета для регионального фонда поддержки малого предпринимательства, создания инвестиционных фондов, местных фондов ссуд и фондов кредитных поручительств для субъектов малого предпринимательства.

Таким образом, для создания на территории соответствующего населенного пункта благоприятных начальных условий для начала заинтересованными гражданами предпринимательской деятельности и развития малого предпринимательства необходимы две главных составляющих – инвестиции и наличие

соответствующей инфраструктуры (первоначально помещений, пригодных для размещения офиса). Причем они настолько тесно взаимосвязаны друг с другом, что создают друг для друга эффект мультипликатора: приток инвестиций требует для себя развитие инфраструктуры, а развитие инфраструктуры, в свою очередь, создает условия для дополнительного притока инвестиций.

Как показывает анализ статистических данных за последние годы стоимость одного рабочего места, создаваемого в сфере малого бизнеса составляет 5-10 тыс. грн. и создаются такие рабочие места преимущественно за счет личных средств и сбережений граждан. Другими словами, один из главных источников инвестиций – налицо. К локальным, “точечным” инфраструктурным элементам создания благоприятных условий содействия развитию предпринимательства можно отнести бизнес-инкубаторы.

Множественность целей создания таких структур как бизнес-инкубатор или научно-промышленный комплекс, а также многообразие их практической реализации объясняет отсутствие единой терминологии, несмотря на более чем сорокалетний период их развития. В литературе выделяется пять групп бизнес-инкубаторов, причем научные парки или инкубаторы инновационного бизнеса рассматриваются как один из вариантов бизнес-инкубационных структур [4; 5]:

- местные общественные организации - выполняют социальную роль поддержки развития малого предпринимательства, как правило, нацелены на решение специфических региональных проблем и не являются коммерческими предприятиями;

- бизнес-инкубаторы, нацеленные на формирование и развитие малого предпринимательства. Здесь в качестве основного критерия используется количество создаваемых рабочих мест. При этом возможна поддержка как вновь создава-

емых, так и действующих (растущих) предприятий;

- бизнес-инкубаторы, ориентированные на поддержку определенных слоев населения (молодежь, женщины, национальные меньшинства), т.е. тех групп, которые слабо адаптируются к рынку;

- бизнес-инкубаторы, предоставляющие на определенных условиях офисные помещения и различные услуги (такая организация фактически является бизнес-центром);

- инновационные (технологические) бизнес-инкубаторы, которые сориентированы на поддержку малых инновационных фирм (МИФ), развивающих инновационные технологии и продукты.

Как правило, в начальный период деятельности бизнес-инкубаторы существуют на средства и при содействии местных органов власти, промышленных корпораций, учебных заведений, различных фондов. В дальнейшем бизнес-инкубаторы в большей степени действуют за счет арендной платы клиентов, долевых отчислений от прибыли вышедших из бизнес-инкубатора и успешно работающих малых предприятий. Практика показала, что рассчитывать на бы-

струю прибыльность бизнес-инкубатора не стоит. Необходимость получения на льготных условиях земли, зданий и оборудования неизбежно требует участия в создании бизнес-инкубаторов властных структур. Поэтому, как правило, успешные бизнес-инкубаторы за рубежом создаются в рамках целевых государственных и региональных программ при серьезной стартовой поддержке. Обычно успешно действующие бизнес-инкубаторы уже через 2-3 года после старта начинают покрывать текущие издержки за счет арендных выплат арендаторов и оказания им услуг. Условия зачисления в инкубатор и выхода из него четко оговариваются в договорах. Арендатор должен покинуть бизнес-инкубатор через определенный период, как правило, он составляет от 1,5 до 3-х лет. Это позволяет обеспечить доступ в инкубатор другим арендаторам. При этом "выпускники" могут пользоваться консультационными услугами инкубатора и в дальнейшем.

В табл. 2 приведена характеристика развития отдельных элементов рыночной инфраструктуры в целом по Украине, а также по Донецкой области.

Таблица 2

Развитие элементов рыночной инфраструктуры в Украине и Донецкой области

Наименование	Ед. изм.	1995	1996	1997		2001	
		Украина	Украина	Украина	Дон. обл.	Украина	Дон. обл.
Биржи действующие, в том числе:	ед.	73	115	115	15	386	24
фондовые биржи	ед.	2	3	3	1	6	1
Коммерческие банки	ед.	230	230	230	14 (190)*	195	12 (134)*
Инвестиционные компании, фонды	ед.	564	631	683	22	Н\д	Н\д
Страховые организации	ед.	487	559	352	17	341	17
Аудиторские фирмы	ед.	1079	1424	1520	120	Н\д	Н\д
Бизнес-центры	ед.	21	29	43	2	83	12
Бизнес-инкубаторы	ед.	4	7	14	1	34	2
Региональные фонды поддержки предпринимательства	ед.	20	23	27	-	31	1

*- включая отделения и филиалы.

Из данных таблицы следует, что по отдельным элементам инфраструктуры – коммерческие банки, страховые организации, товарные биржи происходит определенное насыщение региональных рынков. В то же время количество таких элементов инфраструктуры как бизнес-инкубаторы малого предпринимательства явно недостаточно. Имеющиеся по статистической отчетности в Донецкой области бизнес-инкубаторы в Артемовске и Угледаре фактически бездействуют из-за отсутствия источников финансирования своей деятельности. Отсутствует развитие данного направления и в областной программе содействия развитию малого предпринимательства.

Анализ и обобщение условий аренды помещений помогли бы выработать единый методический подход для создания благоприятных условий для предпринимательских и структур и определить перспективы создания сети бизнес-инкубаторов, которые в настоящее время в Европе создаются из расчета 1 бизнес-инкубатор на 50-75 тыс. населения, а в старопромышленных регионах реструктуризации угольной промышленности и в 2 раза больше.

Исходя из этих соотношений можно разработать на ближайшую перспективу оценку поэтапного создания необходимого количества бизнес-инкубаторов в области, которая приведена в табл. 3.

Таблица 3

Оценка потребности городов Донецкой области в создании бизнес-инкубаторов

Город	Население*, тыс. чел.	Этап 1 2002-2004 гг.	Этап 2 2005-2010 гг.	Этап 3 2011-2015 гг.
Донецк	1016	5	10	20
Артемовск	83	1	1	2
Горловка	292	2	4	6
Димитров	54	-	1	2
Дружковка	65	-	1	2
Енакиево	104	-	1	2
Константиновка	95	-	1	2
Краматорск	181	1	2	4
Красноармейск	69	-	1	2
Макеевка	390	2	4	8
Мариуполь	492	2	5	10
Славянск	125	1	1	3
Снежное	59	-	1	2
Торез	73	-	1	2
Харцызск	63	-	1	2
Шахтерск	60	-	1	2
Итого		14	36	71

* - по предварительным итогам переписи населения 2001 г.

Таким образом, исходя из среднеевропейских критериев, минимальная сегодняшняя потребность области в таком элементе инфраструктуры как бизнес-инкубаторы определена нами на уровне 14, на последующем промежуточном этапе через 3-5 лет – в 36 единиц, а верх-

няя граница в перспективе 10-15 лет – превышает 70 единиц.

Что касается финансовых источников, то здесь предлагаются следующие: 1) средства, выделяемые из государственного бюджета в рамках реализации программы реструктуризации угольной

промышленности; 2) средства местных бюджетов в размере 0,5%, направляемые на развитие малого предпринимательства в регионе; 3) средства международной технической помощи.

Уже на начальном этапе своей деятельности предприниматель сталкивается с проблемой поиска офисных помещений с нормальным техническим оснащением в соответствии с современными требованиями. В то же время в государственной и коммунальной собственности находится ряд помещений, которые могут быть использованы в этом направлении, но происходит это стихийно.

Речь идет о помещениях научно-исследовательских и проектно-конструкторских организаций, профессионально-технических училищ, общежитиях, гостиницах и других, руководство которых в настоящее время сдает в аренду предпринимательским структурам значительные площади. Фактически эти организации уже превратились в бизнес-инкубаторы и бизнес-центры по "украинской модели". Однако согласно официальной статистике, количество подобных структур как в стране в целом, так и в Донбассе в особенности, значительно ниже современных европейских требований. Формально низкие показатели развития предпринимательской инфраструктуры сразу же отпугивают иностранных инвесторов и неверно ориентируют международные организации – доноры, предоставляющие Украине в рамках различных международных программ техническую помощь. Поэтому многие из них впустую расходуют денежные средства на создание дублирующих структур тех элементов поддержки предпринимательства, которые в нашем регионе фактически уже получили определенное развитие.

Так, например, сплошь и рядом в Донецке можно найти примеры, когда помещения научно-исследовательских и проектно-конструкторских организаций, гостиниц, общежитий и т.п. на полови-

ну, а то и более сдаются под офисы предпринимательских структур. В данном случае налицо уже действующий, как минимум, "бизнес-центр". Если уже сегодня назвать эти структуры тем, чем они реально есть – то есть "бизнес-центрами" и "бизнес-инкубаторами" и вложить средства, привлекаемые в рамках технической помощи на доведение уровня их услуг до современных стандартов, то мы получим реальную картину развития предпринимательской инфраструктуры в регионе.

Для этого необходимо с привлечением фонда государственного имущества и других коммунальных служб города провести соответствующий анализ использования помещений научно-исследовательских, проектно-конструкторских организаций, учебных заведений, гостиниц, общежитий независимо от ведомственной подчиненности на предмет использования их площадей под офисные помещения предпринимательских структур.

Выявленные в процессе анализа организации, сдающие для этих целей 30-50 и более процентов площадей должны получить статус "бизнес-центров" и приоритетное право получения технической помощи на организацию обучения предпринимательству на их базе и развитие предпринимательской инфраструктуры региона.

Анализ и обобщение условий аренды помещений помогли бы выработать единый методический подход для создания благоприятных условий для предпринимательских и структур и определить перспективы создания сети бизнес-инкубаторов, которые в настоящее время в Европе создаются из расчета 1 бизнес-инкубатор на 50-75 тыс. населения, а в старопромышленных регионах реструктуризации угольной промышленности и в 2 раза больше.

Кроме того в процессе разработки проектов закрытия шахт следует предусматривать обязательное выделение

средств на создание на базе пригодных помещений “бизнес-инкубаторов” и “бизнес-центров” для реализации инициатив высвобождаемых работников, желающих начать собственное дело.

В настоящее время в нашем регионе в рамках Государственной компании по реструктуризации предприятий угольной промышленности “Укруглеструктуризация” действуют следующие дирекции: в Донецкой области - Пролетарская, Красногвардейская, Горловская, Макеевская, Енакиевская, Селидовская, Торезская; в Луганской области - Антрацитовская, Краснодонская, Стахановская, Кировская, Брянковская. Они полностью перекрывают территории приоритетного развития со специальным режимом инвестиционной деятельности на территории двух областей. Они и должны взять на себя основную организационную работу по созданию бизнес-инкубаторов в ареале своей деятельности.

В нынешних условиях основными статьями расходования средств на реструктуризацию являются: физическое закрытие шахт; затраты на экологию; затраты на преодоление последствий ликвидации шахт (строительство водоотводящих устройств на соседних шахтах, строительство и реконструкция зданий на поверхности, кроме создания новых рабочих мест); содержание ликвидационных комиссий; проектные работы; затраты по смягчению социально-экономических последствий ликвидации шахт (передача объектов соцкультбыта, строительство жилья для очередников, строительство жилья вместо подтапливаемого, выплата регрессных исков, выплата выходных пособий, обеспечение трудящихся углем, переобучение трудящихся, содержание объектов соцкультбыта, создание новых рабочих мест, заработная плата увольняемых с начислениями и услугами, строительство объектов коммунального хозяйства, лечение инвалидов, приобретение специ-

транспорта, помощь по безработице, выдача субсидий МБРР и другие). Предлагается предусмотреть в последнем разделе отдельной строкой выделение средств на создание на базе существующих производственных или жилищно-коммунальных зданий (общежитий, детских садов и т.п.) и сооружений бизнес-инкубаторов, а часть средств предусмотренных по статьям “переобучение трудящихся” и “помощь по безработице” выделять целевым назначением лицам, желающим в бизнес-инкубаторе начать собственное дело.

В отношении организационных форм применительно к условиям Донецкой области предлагается использовать механизм тиражирования типовых стандартизированных решений, близкий к механизму франчайзинга в предпринимательских структурах. То есть, под эгидой регионального фонда поддержки предпринимательства на основе обобщений накопленного отечественного и зарубежного опыта предлагается разработать и создать типовый бизнес-проект бизнес инкубатора, адаптированный для условий нашего региона. В Институте экономики промышленности НАН Украины разработан и передан для использования Донецкому региональному фонду поддержки предпринимательства проект “Общих методических положений по формированию специального режима содействия развитию малого предпринимательства в бизнес-инкубаторах”. В нем предлагаются некоторые типовые решения по организационно-структурным и финансовым вопросам организации его деятельности, а также примерный бизнес-план его функционирования на начальном этапе.

Важным фактором успешной деятельности бизнес-инкубатора является его местоположение, позволяющее легко устанавливать контакты с разнообразными фирмами-поставщиками и потребителями новой продукции и технологий; наличие транспортных систем и во-

зможность доступного выхода на рынки, в том числе мировые. Основной показатель эффективности бизнес-инкубатора – количество фирм, выпущенных за время существования и количество новых рабочих мест, созданных его фирмами-арендаторами.

Отбор в бизнес-инкубатор предполагает, как правило, анализ представленных предприятиями бизнес-планов, а также определение предпринимательского потенциала руководителя проекта. При этом структура принимаемых и функционирующих в рамках бизнес-инкубатора фирм должна быть примерно следующей: 30% – стратегические партнеры бизнес-инкубатора (фирмы, имеющие определенный срок прибыльного функционирования и способные выполнять функции “доноров”); 30% – фирмы, способные самостоятельно обеспечить свое безубыточное функционирование, но нуждающиеся в краткосрочной организационно-финансовой поддержке со стороны бизнес-инкубатора и планирующие через 1-2 года его поки-

нуть; 40% – фирмы и предприниматели, не имеющие пока возможности обеспечить безубыточное функционирование и полностью нуждающиеся в услугах бизнес-инкубатора.

Список литературы

1. Куц Л. Путь к работе через ... магазин // Голос Украины. – 2002. – №117. – С.16.
2. Малий бізнес Донецької області у 2001 році. Економічна доповідь від 21.06.2001 р. №01-03-108. – Донецьк: Облстатупр, 2002. – 21 с.
3. Предприятия малого бизнеса Донецкой области в 2000 г. №17/153. – Донецк: Облстатупр, 2001. – 62 с.
4. Блинов А.О. Малое предпринимательство. Организационные и правовые основы деятельности. – М.: “Ось-89”, 1997. – 336 с.
5. Ляшенко В.И., Хахулин В.В. Экономико-правовое обеспечение развития субъектов малого предпринимательства. – Донецк: ИЭПИ НАН Украины, 2001. – 456 с.

В.Е. ГРИЦИШИН

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЫНКА ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ

В соответствии с законом Украины “О лизинге” лизинг характеризуется как предпринимательская деятельность, которая направлена на инвестирование собственных или привлеченных финансовых средств. Эта предпринимательская деятельность состоит в предоставлении лизингодателем в исключительное пользование на определенный срок лизингополучателю имущества, являющегося собственностью лизингодателя или приобретаемого им в собственность по поручению и согласованию с лизингополучателем у соответствующего продавца имущества, при условии уплаты лизин-

гополучателем периодических лизинговых платежей.

Лизинг осуществляется в соответствии с договором, который регулирует правоотношения между субъектами лизинга в зависимости от особенностей осуществления лизинговых операций.

Субъектами лизинга являются:

лизингодатель – субъект предпринимательской деятельности, в том числе банковское или небанковское финансовое учреждение, который передает в пользование объекты лизинга по соответствующему договору лизинга;