

В.И. ЛЯШЕНКО, к.э.н., доцент,
ДонНТУ

ФРАНЧАЙЗИНГОВЫЙ РЕЖИМ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СЕТИ ЭЛЕМЕНТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Программа деятельности Кабинета Министров Украины "Навстречу людям" ставит конкретные цели и задачи относительно задействования инновационно - инвестиционных инструментов обновления производственного потенциала страны и на этой основе интенсификации интеграционных процессов в мировое пространство как страны с конкурентоспособной экономикой. В решении этих вопросов Правительство полагается в том числе на углубление рыночных преобразований путем утверждения института частной собственности, развития предпринимательства и конкуренции. Развитие частной инициативы является важным фактором социально-экономического роста, создания новых рабочих мест и решения проблем занятости, дальнейшего насыщения рынка отечественными товарами и услугами, формирования среднего класса [1].

В Украине законодательной базой для бизнес - инкубаторов и инновационных центров в части занятий инновационной деятельностью являются Законы Украины "О государственной поддержке малого предпринимательства" от 19 октября 2000 года № 2063 – III [2] и "Об инновационной деятельности" от 04 июля 2002 года №40 – IV [3]. В соответствии с которыми они могут быть отнесены к категории инновационных предприятий, если разрабатывают, производят, оказывают и реализовывают инновационные продукты и (или) продукцию или услуги, объем которых в денежном измерении превышает 70 процентов его общего объема продукции и (или) услуг. Однако, практика показала, что соответственно этому законодательному документу государственная поддержка инновационной инфраструктуры своей цели окончательно не достигла: необходима более конкретная государственная и региональная политика относительно обес-

печения развития инновационных структур для малого и среднего предпринимательства путем создания экономико-правовых условий с целью преодоления бедности через привлечение необходимых инвестиций в производство и человеческий капитал.

Применительно к условиям переходной постсоветской экономики развитие инновационной предпринимательской инфраструктуры рассматривается как в работах российских [4;5], так и украинских [6; 7] авторов. Однако законодательная неопределенность статуса отдельных элементов инфраструктуры, прежде всего бизнес-инкубаторов, бизнес-центров, инновационных центров и комплекса услуг, которые они должны предоставлять, приводит к разным подходам в их толковании. В связи с этим необходимо акцентировать внимание на существующих особенностях в направлениях деятельности таких структур, особенно в части ведения инновационной деятельности.

Целью данной статьи является обоснование возможности франчайзингового метода формирования инфраструктуры поддержки инновационного развития предпринимательства как неотъемлемого компонента рыночных отношений во время структурно-инновационной перестройки экономики Украины. Он проявляется не только в создании хозяйственным субъектам условий для более эффективного ведения собственной деятельности, но и в решении общенациональных задач: создание новых рабочих мест, рост производства и утверждение основных механизмов инновационной модели его развития, избежание диспропорций в экономическом развитии регионов.

Главными задачами бизнес-центров,

© В.И. Ляшенко, 2005

инновационных центров и бизнес-инкубаторов, которые занимаются инновационной деятельностью, могут быть: создание условий для инновационного становления субъектов малого предпринимательства; создание новых рабочих мест в секторе малых производственных, инновационных предприятий и тех, которые работают по таким направлениям, как подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров с целью обеспечения перехода от использования дешевой работы к высококвалифицированной; проведение маркетинговых исследований; информационное обеспечение, консалтинг, юридические, аудиторские и офисные услуги; помощь в регистрации предприятий; предоставление в аренду (на льготных условиях) офисных и производственных помещений; предоставление оборудования в лизинг; реклама продукции малых предприятий; продвижение товаров и услуг на рынках Украины и за ее пределами; развитие новых технологий; расширение возможностей связи и коммуникаций для фирм; привлечение финансовых и других ресурсов в регион, а именно: мобилизация местных общественных и частных ресурсов для улучшения благосостояния населения и интеграция их с другими программами экономического развития; содействие структурной перестройке экономики региона; содействие наращиванию объемов инвестиций в малое предпринимательство и повышение их эффективности; обеспечение взаимодействия между предпринимательством (производством) и государственным научно-техническим сектором для развития кооперативных отношений.

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. В то же время уже на начальном этапе 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. Как отмечается в работе [8, с. 10], в Украине функционирует 299 бизнес центров (то есть чуть более 10 на область или около 6 на 1 млн. населения) и 71 бизнес-инкубатор (то есть, около 3 на область и менее 2 на 1 млн. населения).

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.

Для этого необходимо с привлечением фонда государственного имущества и других коммунальных служб городов 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 пред-

принимательских структур. Выявленные в процессе анализа организации, сдающие для этих целей 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.

В начале 90-х годов XX в., когда частная собственность в стране находилась в стадии зарождения, молодым коммерсантам предоставить более-менее приличные офисы могли только НИИ и гостиничные комплексы. Для научных институтов, большинство из которых оказались на грани банкротства, сдача в наём помещений была практически единственной возможностью остаться на плаву. Из средств, полученных от арендаторов, институты могли платить налоги, выплачивать зарплату, оплачивать коммунальные услуги и т. д.

При рассмотрении зданий нежилого фонда, находящихся в распоряжении НИИ, складывается впечатление об огромном потенциале для коммерческой недвижимости. Действительно, часть из этих вариантов активно предлагается в аренду и активно используется арендаторами, что обусловлено удобным расположением и подготовленной инфраструктурой данных помещений.

Однако растущие требования рынка коммерческой недвижимости не могут ограничиваться исключительно арендными площадями. Инвесторов и потенциальных покупателей в большей степени интересует возможность покупки такого комплекса в целом или по частям. И здесь рынок сталкивается с практически нулевым предложением. Что касается целесообразности реконструкции зданий бывших институтов в бизнес-центры, то на сегодняшний день это достаточно перспективно.

Качественные офисные помещения пока в дефиците, соответственно, падения цен на ближайшие 2-3 года не прогнозируется, поскольку новые объекты этого класса выйдут на рынок не скоро. Более всего подвержена обвалу цен дешевая офисная недвижимость, т. к. пока это один из самых

инвестируемых сегментов рынка офисной недвижимости. Конвертация и реконструкция зданий институтов в офисные здания и комплексы, новое строительство офисов, перевод жилого фонда в нежилой может привести к тому, что уже скоро будет наблюдаться постепенное падение арендных ставок.

Анализ и обобщение условий аренды помещений помогли бы выработать единый методический подход для создания благоприятных условий для предпринимательских 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. Для расчета верхней и нижней границы необходимой обеспеченности бизнес-инкубаторами может быть использована формула:

$$K_{\text{БИ}} = N / k_n,$$

где $K_{\text{БИ}}$ - необходимое количество бизнес-инкубаторов в городе; N - численность населения города; k_n - нормативная численность населения, приходящаяся на 1 бизнес инкубатор в европейских странах. В нашем случае для расчета нижней и верхней границы она составила соответственно 75 и 50 тысяч человек.

Исходя из этих соотношений была рассчитана на ближайшую перспективу верхняя и нижняя оценка необходимого количества бизнес-инкубаторов в Донецкой и Луганской областях, которая приведена в таблице 1. Таким образом, исходя из среднеевропейских критериев, минимальная потребность Донецкой области в таком элементе инфраструктуры, как бизнес-инкубаторы (1 - на 75 тыс. жителей), определена нами на уровне 36 единиц, а верхняя граница (1 – на 50 тыс. жителей) для нынешних условий превышает 60 единиц, а в Луганской области соответственно – 16 и 30 единиц.

Закономерно возникает вопрос о финансово-экономических источниках удовлетворения данной потребности. 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.

Таблица 1.

Оценка потребности городов Донецкой и Луганской областей в создании бизнес-инкубаторов

Город	Население*, тыс. чел.	Нижняя оценка	Верхняя оценка
ДОНЕЦКАЯ ОБЛАСТЬ			
Донецк	1016	10	20
Артемовск	83	1	2
Горловка	292	4	6
Димитров	54	1	1
Дружковка	65	1	1
Енакиево	104	1	2
Константиновка	95	1	2
Краматорск	181	2	4
Красноармейск	69	1	1
Макеевка	390	4	8
Мариуполь	492	5	10
Славянск	125	1	3
Снежное	59	1	1
Торез	73	1	1
Харцызск	63	1	1
Шахтёрск	60	1	1
Итого		36	64
ЛУГАНСКАЯ ОБЛАСТЬ			
Алчевск	118	1	2
Антрацит	88	1	1
Брянка	59	-	1
Кировск	43	-	1
Красный Луч	139	1	2
Краснодон	114	1	2
Лисичанск	130	1	2
Луганск	495	5	10
Первомайск	77	1	1
Ровеньки	89	1	1
Рубежное	64	1	1
Свердловск	107	1	2
Северодонецк	127	1	2
Стаханов	103	1	2
Итого		16	30
Всего		52	94

* - по предварительным итогам переписи населения 2001 г.

Кроме того в процессе разработки проектов закрытия шахт следует предусмотреть 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-то 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 спецавтотранспорта, помощь по безработице, выдача субсидий МБПП и другие). Предлагается предусмотреть в последнем разделе отдельной строкой выделение средств на создание на базе существующих производственных или жилищно-коммунальных зданий (общежитий, детских садиков и т.п.) и сооружений бизнес-инкубаторов, а часть средств, преду-

смотренных по статьям "переобучение трудящихся" и "помощь по безработице" выделять целевым назначением лицам, желающим в бизнес-инкубаторе начать собственное дело.

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 [9].

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 типовой бизнес-проект бизнес инкубатора, адаптированный для условий нашего региона.

Бизнес-инкубатор может создаваться и как единая организация, имеющая статус юридического лица, и как структурное подразделение другой предпринимательской или неприбыльной структуры. Подобное построение привлекательно своей компактностью и оперативностью, а также тем, что в случае выполнения работы деньги идут на единый расчетный счет бизнес-инкубатора.

В случае создания неприбыльной общественной организации взаимоотношения между инкубатором и его клиентами - предпринимателями - физическими лицами могут строиться на основе членства с подкреплением их договором о совме-

стной деятельности. Оплата аренды предоставляемых помещений и дополнительных услуг может входить в сумму членского взноса. Отношения же с малыми предприятиями-юридическими лицами должны оформляться исключительно договорами о совместной деятельности.

В случае создания корпоративной структуры (например, в форме закрытого или открытого акционерного общества) акции бизнес-инкубатора сверх контрольного пакета могут быть предложены как крупным предприятиям, так и предприятиям малого бизнеса, расположенным на территории данного центра и за его пределами, другим центрам поддержки предпринимательства, юридическим и физическим лицам, обладающим свободными финансовыми средствами и заинтересованным в инвестировании их в эту сферу.

При таком организационном построении бизнес-инкубатора возникает вопрос о порядке его взаимоотношений с региональным фондом поддержки малого

предпринимательства. Фонд, владеющий контрольным пакетом акций, может определять основные направления работы бизнес-инкубатора, выбор приоритетов между ними, возможные дополнительные источники финансирования, ценовую политику на выполняемые работы и оказываемые услуги, порядок распределения прибыли и дивидендов, а также структуру бизнес-инкубатора и смету расходов на его содержание.

Автором в работе [9] был предложен поэтапный подход к формированию сети бизнес-инкубаторов и других элементов инфраструктуры. *Первый этап - пилотного проектирования.* Создание Донецким региональным фондом поддержки предпринимательства пилотного бизнес-инкубатора на основе помещения административно-бытового комбината одной из закрывающихся донецких шахт. Схема взаимодействия регионального фонда и пилотного бизнес-инкубатора приведена на рис. 1.

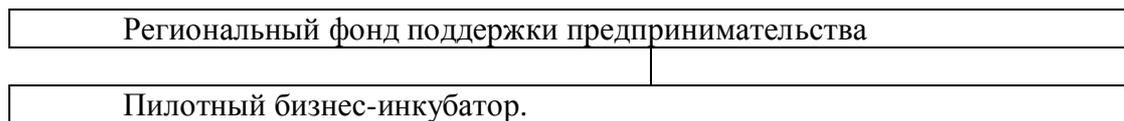


Рис. 1. Схема взаимодействия регионального фонда и пилотного бизнес-инкубатора на первом этапе создания сети

Пилотный бизнес-инкубатор — это эксперимент для апробирования отношений и самой модели с ее адаптацией по мере необходимости. Проект должен быть полностью приспособлен к местной культуре, существующим предпринимателям, технической инфраструктуре, ситуации, сложившейся на рынке труда, рабочим привычкам и потребностям рынка. Технико-экономическое обоснование создания такого пилотного бизнес-инкубатора на базе административно-бытового комбината закрываемой в процессе реструктуризации шахты “Мушкетовская” разработано в Донецком региональном фонде поддержки предпринимательства и приведено в приложении данной работы. Может быть также рекомендовано создание бизнес-инкубатора на базе какого-либо из круп-

ных вузов, как правило, технического профиля или национальных университетов.

Главная задача этого этапа - отработка организационно-экономического механизма обеспечения безубыточного функционирования бизнес-инкубатора. Для этого желательно определиться с одним или двумя стратегическими инвесторами - крупными фирмами, которые могли бы арендовать 30-40% площадей бизнес-инкубатора по «щедрой» арендной плате. Это должно позволить отдать 30% площадей начинающим предпринимателям, которые пока не в состоянии самостоятельно арендовать офисные помещения, а также обеспечить коммуникационную инфраструктуру бизнес инкубатора.

Второй этап - дублирование, создание второго безубыточного бизнес-

инкубатора либо в областном центре, либо в одном из городов области. Схема взаимодействия регионального фонда, пилот-

ного и дублированного бизнес-инкубаторов приведена на рис. 2.

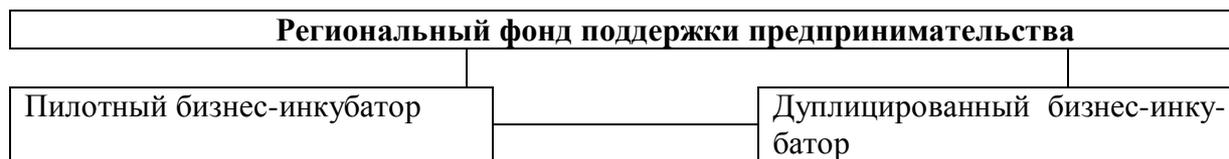


Рис. 2. Схема взаимодействия регионального фонда, пилотного и дублированного бизнес-инкубатора на втором этапе

Главная задача этого этапа – достижение безубыточности работы второго бизнес-инкубатора и разработка бизнес-формата для франчайзингового тиражирования данного бизнес-проекта на следующем этапе.

Третий этап – франчайзингового тиражирования. Передача на коммерческой или иной договорной основе отработанной схемы функционирования бизнес-

инкубатора в качестве бизнес-формата для использования в других городах области.

Схема взаимодействия регионального фонда, пилотного, дублированного и франчайзинговых бизнес-инкубаторов приведена на рис. 3. Главная задача этого этапа – создание максимально-возможного количества бизнес-инкубаторов в городах и районах области.



Рис. 3. Схема взаимодействия регионального фонда, пилотного, дублированного и франчайзинговых бизнес-инкубаторов на третьем 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 возможность доступного выхода на рынки, в т.ч. мировые. Основным показателем эффективности бизнес-инкубатора - количество фирм, выпущенных за время существования и количество новых рабочих мест, созданных его фирмами-арендаторами.

Главным при согласовании деятельности малых предприятий в рамках бизнес-инкубатора является выработка общего инвестиционного плана. Основой

такого согласования могут стать графики денежных потоков, их сравнение и налогообложение. Оценочные критерии, полученные в результате этой работы, позволят подойти к формированию следующих схем: снижения инвестиционных издержек за счет очередного запуска малых предприятий и применения поэтапного финансирования; резервирования издержек по кооперируемым в бизнес-инкубаторе функциям (зарплата, накладные расходы, организационные и производственные издержки, торговые и финансовые издержки).

На основании вышеизложенного рекомендуется использовать также стандартные инвестиционные характеристики: объем требуемых инвестиций, их структу-

ра и точки использования, срок реализации и окупаемости проекта; порядок работ, затраты и результаты по этапам реализации проекта; учет ставки рефинансирования, чистая текущая стоимость проекта, рентабельность инвестиций, внутренняя норма прибыли; организационно-финансовое обеспечение проекта, формы инвестирования, готовность смежников, контракты и договоры на различные стадии проекта, гарантии; период и порядок погашения кредитов, режим совместного владения, источники погашения инвестиций.

Согласование инвестиционных характеристик инкубируемых проектов - основа формирования бизнес-плана бизнес-инкубатора. Учет инвестиционных критериев эффективности бизнеса позволяет оценить возможности создания бизнес-инкубатора и выявить проблемы, без решения которых проект может оказаться несостоятельным. Например, учет снижения ценности денежных поступлений во времени позволяет отказаться от стереотипов эффективности разовых вливаний, увидеть возможности снижения инвестиционных издержек в случае поэтапного финансирования и использовать этот инструмент при проведении переговоров и заключении договоров.

Рассмотрение проекта с позиций инвестора позволяет также настроиться на "товарный подход" к созданию бизнеса, когда сам бизнес-инкубатор и входящие в него малые предприятия рассматриваются в качестве инвестиционного товара. Товарный подход обеспечивает ведение барьеров на пути создания бизнеса: неразвитость рынка ценных бумаг, организационной и производственной инфраструктур.

На первых этапах формирования сети бизнес-инкубаторов со своей сервисной структурой для активизации и увеличения ее возможностей целесообразно сотрудничать с частными фирмами, лидирующими (по той или иной позиции) в этой сфере, что позволит значительно снизить издержки, связанные с маркетинговым обеспечением малых предприятий, увеличить конкурентный потенциал самих бизнес-инкубаторов, расширить базу про-

хождения учебной практики, оптимизировать процесс создания субподрядного рынка и механизма инвестиционного развития с привлечением частного капитала.

Инвестиционные ограничения. Инвестиционный цикл однозначно свидетельствует о необходимости комплексного использования организационных инноваций и уже имеющихся ресурсов. В ближайшие годы производственно-технологические инновации могут позволить себе инвесторы, обладающие достаточным свободным капиталом и способные рисковать.

Важной проблемой, связанной с инвестициями, является создание центров и бизнес-инкубаторов, оказывающих непосредственную комплексную поддержку малым предприятиям. Создание таких центров и механизмов инкубирования оценивается - от 400 тыс. долл. до 2-3 млн. долл., если целью инкубирования являются конкурентоспособные малые предприятия. В среднем в регионах и на местах за счет комплексных источников финансирования удастся привлечь менее 100 тыс. долл. Даже в передовой в этом плане группе регионов удастся привлечь от 60 до 70% необходимых финансовых средств.

Для решения этой проблемы в каждом конкретном случае необходимо использовать дополнительные меры: повышать статус малых предприятий за счет хорошо организованного конкурса и качественного отбора проектов; развивать личностный потенциал руководителей и персонала малых предприятий, оптимизируя процесс кадровой подготовки и сопровождения; снижать организационные издержки за счет минимизации одних параметров (зарплата, накладные расходы) и оптимизации других (производственные издержки, поэтапное финансирование, очередной запуск малых предприятий), а также снижения издержек по кооперируемым в центрах и бизнес-инкубаторах функциям (отраслевая согласованность выбираемых проектов, инфраструктурная согласованность и согласованность организационно-финансовых схем управления малыми предприятиями); обеспечивать квалифицированное управление финанса-

ми инкубируемых малых предприятий (строгий финансовый учет, минимизация налогов, бюджетирование капитала, управление оборотным капиталом и денежной наличностью, использование других методов и инструментов финансового менеджмента, акционирование бизнес - инкубаторов с входящими в него малыми предприятиями); привлекать дополнительные источники финансирования - ведомства различных уровней, а также негосударственные организации поддержки малого бизнеса, в особенности международные и зарубежные - за счет одновременной специализации, согласования и расширения программ инкубирования малых предприятий; использовать нестандартные организационно-юридические и организационно-финансовые схемы привлечения отечественного и зарубежного банковского, промышленного и финансового капитала, (финансовые гарантии, кредитные линии, страхование, лизинг, факторинг, управление правами собственности).

В целом формирование и реализацию государственной политики развития инновационной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства должны обеспечивать органы государственной власти и местного самоуправления всех уровней при взаимодействии с научными, общественными союзами и объединениями предпринимателей.

Государственная и региональная политика развития отдельных элементов инфраструктуры инновационного развития малого предпринимательства должна стать частью общей Концепции государственной политики развития малого предпринимательства и Концепции государственной региональной политики, учитывать интересы и приоритеты государства в решении социальных и экономических задач.

Государственная политика развития отдельных элементов инфраструктуры инновационной поддержки малого предпринимательства направляется на: создание экономико-правовых условий для формирования инфраструктуры инновационного развития малого предпринимательства и расширение законодательной базы; разра-

ботку дополнительных стимулов для развития субъектов предпринимательства инновационного направления деятельности; обеспечение контроля относительно качества и ассортиментов услуг, которые предоставляются отдельными элементами инновационной инфраструктуры, потребностям предпринимателей, максимального их приближения к субъектам малого предпринимательства; оптимизацию соотношения в развитии малого предпринимательства и инновационной инфраструктуры его поддержки; внедрение достижений научно-технического прогресса; обеспечение занятости значительной части населения.

К компетенции центральных органов государственной исполнительной власти относительно отдельных элементов инфраструктуры, которые занимаются инновационной деятельностью, должны принадлежать: законодательное определение понятий "бизнес - центра", "бизнес - инкубатора", "технологического инкубатора" и "инновационного центра"; постоянное содействие процессу развития бизнес - инкубирования в Украине как наиболее эффективного элемента рыночной инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства при переходе государства к инновационной модели развития экономики; мониторинг состояния развития инновационных элементов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства; определение четких стандартов размежевания организационно-правовых форм их деятельности, унификации услуг, которые ими предоставляются; определение основных критериев деятельности бизнес-центра, бизнес - инкубатора, инновационного центра путем разработки Типового порядка их работы в части базовых услуг, которые должны ими предоставляться; разработка соответствующих критериев и процедур сертификации бизнес - инкубаторов, бизнес - центров и инновационных центров для повышения качества их работы в части инновационной деятельности; обеспечение методической помощью местных органов власти относительно создания региональных сетей инновационных структур; законодательное обеспечение

мотивации к созданию промышленных территориально-отраслевых производственных схем в виде инновационно - промышленных кластеров для организации кооперации между субъектами малого и среднего предпринимательства.

К компетенции местных органов исполнительной власти должны принадлежать: формирование региональной инновационной политики через развитие инновационных структур инфраструктуры поддержки малого предпринимательства; содействие процессу создания новых инновационных центров, бизнес - инкубаторов, бизнесов-центров, кластеров как субъектов инновационной деятельности в регионах Украины путем предоставления полной или частичной финансовой помощи от местных органов исполнительной власти и местного самоуправления; создание благоприятных условий для обеспечения возможности реализации государственной и муниципальной политики в сфере малого предпринимательства через инновационные элементы инфраструктуры поддержки, а также предоставление под их нужды высвобожденных или неиспользованных объектов государственной и коммунальной собственности; отнесение к приоритетным отдельных элементов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства - производственных (малые производства), технологических и сервисных (широкий спектр услуг для предпринимателей) как в наибольшей степени отвечающих задачам и возможностям инновационного развития; обеспечение полной или частичной компенсации за счет средств местных бюджетов процентов, выплачиваемых бизнес - инкубаторами, бизнес - центрами, инновационными центрами, кластерами, другими субъектами инновационной деятельности коммерческим банкам и другим финансово-кредитным учреждениям за кредитование инвестиционных проектов; изучение и распространение передового опыта работы отдельных элементов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, которые действуют в странах - членах Европейского Союза (виртуальные Интернет -

инкубаторы, Евроинфоцентры и прочие).

Как показали исследования, в перспективе на территории Донбасса наибольшее распространение могут получить бизнес-инкубаторы трех типов:

1. На базе крупных предприятий, в т.ч. конверсионных, вынужденных вследствие структурной перестройки и диверсификации и деятельности сокращать объемы производства. Здесь упор будет сделан на использовании традиционных технологий, что позволит при минимальных начальных капитальных вложениях обеспечить быструю отдачу, а затем и интенсивное развитие следующих поколений малых предприятий.

2. На базе существующих учебных заведений и НИИ различной принадлежности, имеющих высоко образованных специалистов. Здесь предположительно будут реализовываться проекты инновационной направленности.

3. На базе производственных и жилищно-коммунальных зданий и сооружений в рамках реструктуризации и ликвидации шахт с использованием средств, выделяемых на эти цели из государственного и местных бюджетов, а также в рамках международной технической помощи.

Предлагается расширить поле деятельности за счет использования таких направлений поддержки, как организация профильных бизнес-инкубаторов (в сфере бытовых и производственных услуг, ремесел, строительстве, промышленности, сельском хозяйстве и т.д.); бизнес-инкубаторов внутри крупных производств, в том числе конверсионных; развитие мелкокомасштабных рынков, торговых сетей, рынка субподрядных работ и т.п. Работа в этом направлении позволит обеспечить доступ к значительной части ресурсов.

Для глобального решения проблемы развития бизнес-инкубирования в масштабах Украины, например, необходимо создать в рамках Украинского Союза промышленников и предпринимателей специальный орган для решения ключевых вопросов бизнес-инкубирования и создания пакета организационно-методических материалов (в том числе технологических

схем подготовки предпринимателей, привлечения местных организационно-финансовых ресурсов). Целесообразно разработать и стратегическую программу привлечения государственных, межведомственных и негосударственных ресурсов (различных фондов, банков и частного капитала).

Создаваемые в рамках этого специализированного органа бизнес-инкубаторы, по существу, должны быть модульными для регионов, ориентированными на поиск, отбор и адаптацию к местным условиям эффективных форм и методов малого бизнеса с последующим широким внедрением во всех регионах. Предполагается особое внимание уделить местным возможностям и ресурсам, активному участию бизнес-инкубаторов в реализации региональных социально-экономических программ.

В соответствии с фазами нахождения предприятия в инкубаторе осуществляется и финансирование. При становлении предприятия финансируются разработки заявленной идеи, эксперименты с новой технологией. На этой фазе характерны неопределенность коммерческого успеха и барьеры на входе в рынок. Эта фаза распадается на две стадии финансирования - предварительную и стартовую - на период от года до трех лет каждая. На предварительной стадии для венчурного инвестора важно не ошибиться в оценках технологического потенциала, финансовых потребностей и организационных возможностей инновационного предприятия. Расширение продолжается 1-3 года. В этой фазе акцент деятельности рискоинвесторов переносится с активного вмешательства в дела предприятия на содействие его рыночной деятельности и консультирование по вопросам бизнеса. При достижении коммерческого успеха инвестор прекращает финансирование, а предприятие функционирует самостоятельно или входит в другие структуры.

Реализация государственной и региональной политики развития инфраструктуры инновационного развития поддержки малого предпринимательства в

рамках государственных и региональных целевых программ даст возможность сконцентрировать ресурсы для поддержки важнейших сфер функционирования малого предпринимательства, которые отвечают государственным и региональным интересам.

Содействие относительно создания и развития инфраструктуры инновационного развития поддержки предпринимательства в части ее отдельных элементов на общегосударственном уровне должны осуществлять Министерство образования и науки Украины (МОН) и Госпредпринимательство Украины через мероприятия Национальной программы развития малого предпринимательства в Украине.

На региональном уровне эти функции должны выполнять региональные органы государственной исполнительной власти и местного самоуправления на основании мероприятий региональных программ развития малого предпринимательства с привлечением общественных организаций.

Формирование инфраструктуры инновационного развития поддержки малого предпринимательства в Украине - долгосрочный процесс и, учитывая современное состояние развития малого предпринимательства, должен иметь определенную этапность.

На первом этапе (2005 - 2006 года) в условиях ограниченных бюджетных средств, неполного понимания необходимости функционирования отдельных элементов инфраструктуры поддержки на местном уровне наиболее актуальны: реализация мероприятий, направленных на усовершенствование нормативно-правовой базы; обеспечение информационных и консультационных услуг; мониторинга инфраструктуры инновационного развития поддержки малого предпринимательства и отдельных ее элементов.

Второй этап (с 2006 года) связан с процессами стандартизации и типизации работы отдельных элементов инновационной инфраструктуры и сертификации услуг, которые ими предоставляются. Изменяются критерии в подходах относительно

оценки эффективности деятельности бизнесов-центров, инновационных центров, бизнесов-инкубаторов и других учреждений как инновационных структур в решении социальных проблем регионов.

Третий этап (до 2009 года) характеризуется значительным увеличением субъектов малого предпринимательства в регионах Украины за счет деятельности инновационных центров, бизнесов-центров, технологических и бизнес-инкубаторов. За счет модернизации и переоснащения основных средств на основе инноваций повышается инновационная направленность работы малых предприятий и их конкурентоспособность среди стран - членов Мировой Организации Торговли, создаются новые рабочие места с высококвалифицированной работой и т.п. Эти положения должны учитываться государственными органами управления во время формирования ежегодных государственных и региональных программ экономического и социального развития.

Литература

1. Програма діяльності Кабінету Міністрів "Назустріч людям". Програму затверджено Постановою КМ N 115 (115-2005-п) від 04.02.2005. Програму схвалено Постановою ВР N 2426-IV (2426-15) від 04.02.2005. // www.rada.gov.ua

2. Закон Украины "О государственной поддержке малого предпринимательства" от 19 октября 2000 года № 2063 – III

// www.rada.gov.ua

3. Закон Украины "Об инновационной деятельности " от 04 июля 2002 года №40 – ІУ // www.rada.gov.ua

4. Каганов В.Ш., Рыбин М.В. Создание сети бизнес-инкубаторов в регионах России — приоритетная программа в рамках Морозовского проекта./ Предпринимательство в России. - 1995. - N 3-4. - С.30-35.

5. Блинов А.О. Малое предпринимательство. Организационные и правовые основы деятельности. – М.: "Ось – 89", 1997. – 336 с.

6. Авксентьев Ю.А., Кужель А.В. Украина. Год 1999 – время предпринимательства. – К.: СОПС Украины НАН Украины, 1999. – 128 с.

7. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. — К.: Т-во "Знання", КОО, 2001. — 277 с

8. Прозоров В.В. Удосконалення інноваційної інфраструктури України в умовах глобалізації. – Автореф. дис. ...канд. екон. наук.- Донецьк: ДонНУ, 2005. – 19 с.

9. Общие методические положения по формированию специального режима содействия развитию малого предпринимательства в бизнес-инкубаторах / Ляшенко В.И., Марченко В.Н., Бережная Т.Ф. и др. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2003. – 185 с.

Статья поступила в редакцию 07.06.2005