

УДК 330

Рамаева Татьяна Ивановна, студентка направления «Государственное и муниципальное управление», Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский Мордовский Государственный университет им.

Н.П.Огарёва», г. Саранск, РФ

E-mail: tatyana-komakova@yandex.ru

БИЗНЕС-ИНКУБАТОР КАК ФОРМА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Аннотация. В статье рассматривается проблема обеспечения выживаемости малого бизнеса на начальном этапе развития, в частности рассматривается форма поддержки в виде бизнес-инкубаторов. Рассмотрены отличительные черты ряда бизнес-инкубаторов России. На основе зарубежного опыта внесены предложения по использованию в нашей стране положительных практик деятельности бизнес-инкубаторов в США.

Ключевые слова: Экономика, предпринимательство, малый и средний бизнес, государственная поддержка, бизнес-инкубатор, развитие.

Ramayeva Tatyana Ivanovna, the student of the direction "State and municipal government", Federal State Budget Educational Institution of Higher Education "National Research Mordovian Ogarev State University», Saransk,

Russian Federation

E-mail: tatyana-komakova@yandex.ru

BUSINESS INCUBATOR AS A SUPPORT FOR SMALL AND MEDIUM BUSINESS

Annotation. The article considers the problem of ensuring the survival of small businesses at the initial stage of development, in particular, the form of support

in the form of business incubators is considered. The distinctive features of a number of business incubators of Russia are considered. On the basis of foreign experience, suggestions have been made on the use in our country of positive practices of business incubators in the United States.

Keywords: economics, entrepreneurship, small and medium business, government support, business incubator, development.

В настоящее время является общепризнанным тот факт, что основой экономики развитых стран является малое и среднее предпринимательство. В США, первой экономике мира, доля малого и среднего бизнеса в ВВП страны составляет 53%. В Канаде – 43%, в Японии – более 40%, В Великобритании – 40% [1]. Все вышеперечисленные страны относятся к наиболее развитым странам мировой экономики, и тот факт, что в каждой из них почти половину ВВП составляет доля малого и среднего бизнеса, ярко демонстрирует его определяющую роль.

При этом стоит отметить, что в реальности роль малого и среднего бизнеса даже больше, чем мы можем решить, изучая вышеуказанные цифры статистики. Дело в том, что, например, именно малый и средний бизнес является «колыбелью» большинства крупнейших компаний США и мира. В частности, крупнейшая в мире компания по величине выручки Wal-Mart Stores (469,2 млрд \$) была создана из одного маленького магазинчика простым американским предпринимателем Сэмом Уолтоном [7]. Стоит заметить, что выручка созданной мелким арканзаским лавочником компании составляет более трети от номинального ВВП Российской Федерации на 2017 год в долларах (1267 млрд \$) [3]. Или же четвертая в списке крупнейших компаний мира General Electric, которая была основана знаменитым изобретателем Томасом Эдисоном.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что поддержка малого и среднего бизнеса, его выживаемость являются залогом экономической мощи страны, устойчивого роста, её устойчивости к кризисам и финансовым

потрясениям. Тем более печальным является тот факт, что доля малого и среднего предпринимательства в России согласно докладу Уполномоченного при Президенте РФ по защите прав предпринимателей Бориса Титова составляет 22% и практически не меняется [4].

В связи с тем, что, как уже указывалось выше, любое малое предприятие может в последующем превратиться в крупнейшую компанию, проблема обеспечения выживаемости подобных малых предприятий выходит на первый план. С учетом того, что наиболее сложным этапом для бизнеса как в мире, так и в России является его начальный период, обращает на себя внимание проблема бизнес-инкубаторов как формы поддержки малого и среднего предпринимательства в России.

Бизнес-инкубатор – организация, занимающаяся поддержкой бизнес-проектов на всех этапах развития: от проработки идеи до её коммерциализации [6].

Задача бизнес-инкубатора – создание для малых предприятий условий, позволяющих повысить их шансы стать финансово-устойчивыми бизнесами. Обычно это достигается путем оказания комплекса услуг, который включает в себя консультации по различным вопросам, наставничество, тренинги и обучение, экспертную поддержку и т.д.).

Бизнес-инкубатор также оказывает целый спектр услуг, направленных на поддержку малых предприятий на раннем этапе их бизнеса:

- Консалтинговые услуги по вопросам налогообложения, бухгалтерские и юридические услуги;
- Обеспечение информационной поддержки.
- Сдача в аренду помещений, оборудованных всем необходимым для ведения предпринимательской деятельности;
- Проведение обучающих семинаров и тренингов с целью повышения квалификации как самих предпринимателей, так и их сотрудников;
- Составление бизнес-плана либо обучение его составлению, обучение правильной подаче заявок на кредит;

Предприятия, работающие в бизнес-инкубаторе, находятся там лишь определенное время, по истечению которого покидают его. Формальные показатели успешности для бизнес-инкубаторов могут быть различными: от процента выживаемости предприятий в процессе «инкубационного периода» до размера выручки этих предприятий как в период нахождения в бизнес-инкубаторе, так и после.

Стоит отметить, что, несмотря на наличие немалого количества бизнес-инкубаторов в России, их успешность остается под вопросом. ««Их воспринимают исключительно как офисные помещения», – говорит Евгений Кузнецов, директор департамента развития и коммуникаций ОАО «Российская венчурная компания». – Главное отличие бизнес-инкубатора от любой другой формы поддержки инновационной деятельности - это люди, которые выполняют наставнические функции, функции партнеров по развитию, учителей бизнеса. И вот в этом в России наблюдается острый дефицит» [2].

В связи с вышеизложенным хотелось бы провести определенный анализ ряда существующих в России бизнес-инкубаторов, выделить их основные отличительные положительные черты, а также внести предложения по улучшению деятельности бизнес-инкубаторов на основе опыта зарубежных стран.

1) Бизнес-инкубатор Академии народного хозяйства основан 27 мая 2010 года. Инициаторами создания стали ректор Академии народного хозяйства Владимир Мау, а также выпускник и преподаватель академии Алексей Комиссаров.

Особенностью данного бизнес-инкубатора являются встречи с лидерами индустрии. В частности, была организована образовательная программа от CRDF, в ходе которой в работе с начинающими предпринимателями участвовали наставники из Кремниевой долины.

2) Бизнес-инкубатор НИУ-ВШЭ. Был создан 1 декабря 2006 года. Инициатива создания принадлежит студентам НИУ-ВШЭ совместно с

профессором Дмитрием Репиным. Финансирование бизнес-инкубатора осуществляется как структурного подразделения ВУЗа.

Его особенностью является большое разнообразие программ таких как, например, Акселерационная программа Бизнес-инкубатора ВШЭ.HSE(Inc), социальное предпринимательство, HSE(Business)Cup, летний образовательный лагерь, английский разговорный клуб.

3) Бизнес-инкубатор «Ингрия». Основан в декабре 2008 года на базе технопарка «Ингрия» (Санкт-Петербург). С момента основания резиденты бизнес-инкубатора привлекли более 2,3 млрд рублей инвестиций и собрали более 4,8 млрд рублей выручки. В 2015 году на базе АО «Технопарк Санкт-Петербурга» за счет федеральных средств открыт Центр прототипирования (в рамках постановления Правительства РФ от 30.12.2014 N 1605). В июле 2016 года на площадке АО «Технопарк Санкт-Петербурга» создан межотраслевой Региональный инжиниринговый центр в области микрореакторного синтеза активных фармацевтических субстанций (далее - РИЦ АФС) [5].

Особенностью данного бизнес-инкубатора являются огромные площади помещений.

4) Бизнес-инкубатор МГУ им.М.В.Ломоносова. История бизнес-инкубатора началась с Научного парка МГУ созданного в соответствии с решением Ученого совета МГУ согласно Протоколу № 4 от «15» октября 1990 г. Программа «Формула успеха», которая и стала основой рассматриваемого бизнес-инкубатора, была основана в 2004 году, а сам бизнес-инкубатор является подразделением МГУ им.М.В.Ломоносова.

Особенностью является бесплатный коворкинг в Москве, бесплатный пакет услуг от партнеров (ПО, хостинг, административная и юридическая поддержка), помощь в нахождении и отборе сотрудников.

5) Бизнес-инкубатор Республики Мордовия. Инкубатор создан 7 февраля 2006 г. распоряжением Правительства Республики Мордовия № 65-р как результат победы Республики Мордовия в конкурсе Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации по отбору

субъектов Российской Федерации для предоставления субсидий из федерального бюджета для оказания государственной поддержки субъектам малого предпринимательства.

Особенностью бизнес-инкубатора является его статус государственного казенного учреждения и тесная связь и, как следствие, тесное взаимодействие с республиканскими органами и их программами по поддержке предпринимательства.

На основе опыта развития и ведения деятельности бизнес-инкубаторов в зарубежных странах, в частности США, хотелось бы внести некоторые предложения по применению некоторых зарубежных практик в нашей стране.

1) Основное отличие бизнес-инкубаторов в России и США в том, что в нашей стране их создание в подавляющем большинстве случаев – это решение государственных органов, в то время как в США – это серьёзный прибыльный бизнес. В частности, бизнес-инкубатор BizTech полностью окупает себя сам, при этом вся численность персонала - шесть человек, а налоговые отчисления более миллиона долларов в год. Получение дохода инкубатором происходит следующим образом: инкубатор сдает помещения за скромную арендную плату и получает долю акций в тех проектах, которые его покидают.

Подобное различие в подходах в России и США, как видится, обусловлено сильным огосударствлением экономики нашей страны, а также правовой незащищённостью инвестиций и прав миноритарных акционеров или собственников в России.

Необходимо создать правовые и экономические механизмы, в результате которых создание бизнес-инкубаторов и поддержка малых предприятий стала бы выгодным делом.

2) Необходимо активнее развивать «около инкубаторную» инфраструктуру за счет взаимодействия с консультантами, юристами, представителями иных компаний и т.д.

В частности, в США юристы зачастую предоставляют бесплатные консультации малым предприятиям на этапе их «взросления» в бизнес-

инкубаторах с целью получить в будущем перспективных развивающихся клиентов. Представители компаний-поставщиков могут дать бесплатные консультации по интересующим вопросам с расчетом, что в последующем заказы разместят именно у них и т.д.

Считаем, что подобное взаимодействие было бы выгодно обеим сторонам и в нашей стране.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Мурыгина Л.С., Дьякова Л.И.: Развитие малого бизнеса [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nauka.org.ru/wp-content/uploads/2017/05> (дата обращения: 25.09.2018).

2 Пять лучших российских бизнес-инкубаторов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.forbes.ru/svoi-biznes/startapy/59358-pyat-luchshih-rossiiskih-biznes-inkubatorov> (дата обращения: 26.09.2018).

3 Рейтинг стран по ВВП 2017 [Электронный ресурс]. URL: <http://investorschool.ru/rejting-stran-po-vvp-2017> (дата обращения: 25.09.2018).

4 Титов: урезание госбюджета на поддержку МСБ угрожает развитию бизнеса в России [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru/msp/5226338> (дата обращения: 26.09.2018).

5 Технопарк [Электронный ресурс]. URL: <http://ingria-startup.ru/ingria/technopark/> (дата обращения: 26.09.2018).

6 Business incubator [Электронный ресурс]. URL: <http://www.businessdictionary.com/definition/business-incubator.html> (дата обращения: 26.09.2018).

7 The World's Largest Public Companies [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.com/global2000/list/> (дата обращения: 25.09.2018).