

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 334.012.64

Бітюк І.М.старший викладач кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування
Черкаського державного технологічного університету

СИСТЕМНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРОМ: ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ

В статті виділено етапи реалізації механізму побудови системи управління бізнес-інкубатором; розроблено алгоритм створення єдиного інформаційно-комунікаційного простору функціонування бізнес-інкубатору; сформовано основні заходи по організації діяльності малих підприємств в період їх розвитку; визначено основні етапи виходу малих підприємств на ринок; розроблено групи показників, що дозволяють комплексно оцінити діяльність бізнес-інкубатора та ефективність їх функціонування.

Ключові слова: бізнес-інкубатор, мале підприємство, механізм управління, показники оцінки, заходи підтримки, система управління.

В статье выделены этапы реализации механизма построения системы управления бизнес-инкубатором; разработан алгоритм создания единого информационно-коммуникационного пространства функционирования бизнес-инкубатора; сформированы основные мероприятия по организации деятельности малых предприятий в период их развития; определены основные этапы выхода малых предприятий на рынок; разработаны группы показателей, позволяющих комплексно оценить деятельность бизнес-инкубатора и эффективность их функционирования.

Ключевые слова: бизнес-инкубатор, малое предпринимательство, механизм управления, показатели оценки, меры поддержки, система управления.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки України відбуваються значні зміни, обумовлені такими загальносвітовими тенденціями розвитку, як глобалізація, поглиблення міжнародного поділу праці, підвищення відкритості національних економік, зростання ролі технологій, людського капіталу та інформації, прагнення до інноваційного розвитку і максимального використання економічного потенціалу.

Серед новітніх просторових організаційних структур в економіці в даний час важливе місце займають бізнес-інкубатори. За досить тривалий час модель бізнес-інкубування в світі зарекомендувала себе не тільки як ефективний інструмент розвитку малого бізнесу, а й як потужна рушійна сила активізації інноваційної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням удосконалення механізмів створення бізнес-інкубаторів, виявлення проблем їх управління та шляхів їх вирішення приділено увагу у працях таких вчених, як О. Бородіна, Л. Дмитриченко, В. Зянько, С. Єрохін, М. Жук, В. Ляшенко, Є. Панченко, В. Шарапов та ін. Проте механізм управління бізнес-інкубатором потребує додаткового дослідження.

Метою дослідження є розробка системної моделі управління бізнес-інкубатором.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування правової бази з інноваційної діяльності сприяє розвитку інноваційної інфраструктури, що включає державу, корпорації, кластери, технопарки, бізнес-інкубатори, особливі економічні зони, інноваційно-технологічні центри та ін.

Бізнес-інкубатор являє інфраструктуру, яка надає підтримку підприємства на початковій стадії, а саме на стадії зародження та становлення бізнесу, тобто «вироснуванню» нових компаній, надання допомоги в початковий період їх існування та просуванню на ринок.

Як показує практика, інкубатори бізнесу прискорюють розвиток компаній і сприяють розвитку нових малих підприємств і робочих місць, збільшенню податкових надходжень до бюджету, поповненню товарного ринку новими інноваційними видами продукції. Поряд з технопарками, інкубатори бізнесу визнані однією з найбільш ефективних і перспективних форм підтримки підприємництва, що підтверджується світовою статистикою [1].

Для вирощування дієвих малих підприємств необхідно впровадження ефективної системи

управління бізнес-інкубатором. Нами розроблена модель системи управління бізнес-інкубатором, що включає формування інноваційних інфраструктур, які об'єднують їх в єдиному інформаційно-комунікаційному просторі.

Система управління бізнес-інкубатором перебуває під впливом зовнішнього середовища (нормативно-правові акти, державні цільові програми, науково-технічне середовища), а також внутрішнього середовища.

Етапи реалізації механізму побудови системи управління наступні:

- передінкубаційний – сприяння розвитку проектів на основі реалізації бізнес-ідеї та запуск процесу його комерціалізації;

- перший етап інкубування – створення умов для стабільного розвитку господарюючих суб'єктів і надання ефективної підтримки з ланцюгом реалізації проектів з виведення на ринок продукції та послуг розроблених на базі результатів науково-технічної діяльності;

- другий етап інкубування – спрямований на розвиток малих підприємств, на визначення механізмів і шляхів вирощування бізнесу;

- третій етап інкубування – вихід малих підприємств на ринок, який з боку бізнес-інкубатора повинен супроводжуватися пошуком партнерів для реалізації фінансової стратегії малих підприємств.

Попередній (передінкубаційний) етап включає: сприяння в реалізації проекту, на основі реалізації бізнес-ідей; складання бізнес-плану проекту, плану захисту інтелектуальної власності; запуск процесу комерціалізації ідеї – реєстрації юридичної особи, тобто підготовка нових компаній.

Наступним основним етапом є інкубування: створення умов для стабільного розвитку господарюючих суб'єктів і надання ефективної підтримки з метою реалізації проектів з виведення на ринок продукції та послуг розроблених на базі результатів науково-технічної діяльності.

Даний етап включає:

- якісний відбір малих підприємств-претендентів на основі різного роду показників, які попередньо затверджуються засновниками бізнес-інкубатора;

- розробка критеріїв відбору малих підприємств для надання приміщень в оренду або суборенду на основі бізнес-планів;

- розробка методики оцінки економічно стійких інноваційно-активних підприємств;

- розробка системи моніторингу малих підприємств;

- оцінка ефективності діяльності бізнес-інкубатора.

Безпосередній процес відбору проектів малих підприємств повинен здійснюватися

конкурсною комісією відповідно до Положення про конкурсний відбір суб'єктів малого підприємництва, який затверджується засновниками бізнес-інкубатора – органом місцевого самоврядування, до складу якої включають представників бізнесу, що діє, кредитно фінансового сектора, маркетингових компаній і компаній в галузі управління бізнесом, тобто представників організацій, які надалі можуть надати допомогу в реалізації бізнес-плану та розвитку бізнесу малого підприємства.

Критерієм відбору суб'єктів малого підприємства для надання приміщенні бізнес-інкубатора в оренду (суборенду) є якість наданого бізнес-плану і інноваційний потенціал на ринку, визначення критеріїв відбору підприємців для розміщення на площах бізнес-інкубатора, які контролюються Керуючою компанією, так як саме вона несе відповідальність за «вирощування» малих підприємств, що знаходяться на площах бізнес-інкубатора.

Всі ці заходи формують механізм управління структурою інноваційного бізнес-інкубатора на основі технологічної платформи і використанням конвергентних технологій. Алгоритм такого простору складається з декількох етапів і представлений на рис. 1.

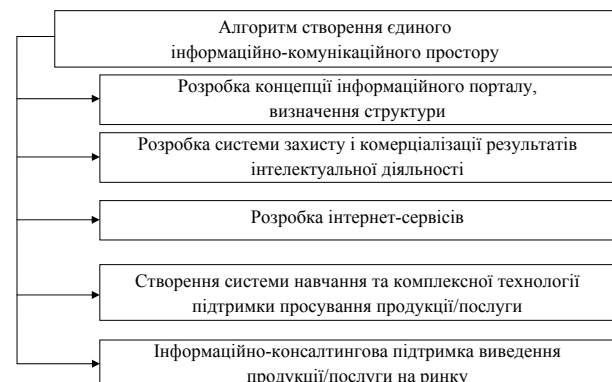


Рис. 1. Алгоритм створення єдиного інформаційно-комунікаційного простору

Другий етап діяльності бізнес-інкубатора спрямований на розвиток малих підприємств і характеризується:

- визначенням механізмів і шляхів вирощування бізнесу;

- поданням інформації інвесторам про громадські організації для фінансування проектів;

- участю малих підприємств в національних, регіональних і муніципальних програм розвитку;

- здійсненням постійного контролю за станом бізнесу і результатами діяльності малих підприємств.

Метою процесу «вирощування» малих підприємств є організація консалтингової роботи

з малими компаніями – резидентами бізнес-інкубатора з метою підвищення їх виживання і конкурентоспроможності на ринку. У структурі бізнес-інкубатора необхідно передбачити відділ по роботі з резидентами, який здійснює координацію і контроль діяльності всіх консультантів проектів.

Починаючи роботу з малою компанією слід вивчити якість опрацювання бізнес-плану малої компанії, а саме:

- визначити сильні і слабкі сторони бізнес-плану;
- маркетингову стратегію;
- фінансову стратегію;
- визначити кадровий потенціал.

Основними завданнями на етапі «вирощування» підприємства є:

- формування професійної команди малої компанії;
- залучення інвестицій;

- налагодження виробничих процесів;
- досягнення обсягу продажів, необхідного для здійснення

поточної діяльності компанії (вихід на самоокупність);

- формування маркетингової стратегії по виведенню продукції/послуги малої компанії на ринок;
- створення презентаційного матеріалу компанії (сайт, буклети, прайс-листи).

Для організації діяльності малих підприємств в період їх розвитку здійснюється ряд заходів (рис. 2).

Бізнес-інкубатор надає свої послуги ряду громадських організацій, які здійснюють певне фінансування проектів, аналізує потреби малих підприємств та доводить до відома місцевих і регіональних влад, офіційних служб з метою своєчасного задоволення їх потреб на рівні влади. Інкубатор надає можливість малим підприємствам брати участь в національних, регіональних і місцевих програмах розвитку для удосконалення навичок організації підприємницької діяльності [4].

Автором розроблені наступні групи показників, що дозволяють комплексно оцінити діяльність бізнес-інкубатора і ефективність їх функціонування:

Перша група (показники інноваційного потенціалу – дозволяє проаналізувати здатність бізнес-інкубатора до інноваційних рішень і служить мірою успіху інноваційних проектів.

Друга група (показники фінансово-економічного потенціалу) – характеризує фінансово-економічний потенціал бізнес-інкубатора, розкриваючи ефективність його економічної діяльності: рентабельність, ефективність використання власних і позикових коштів, ефективність реалізації проектів.

Третя група (показники, що відображають ефект від реалізації проекту) – описує фінансові наслідки реалізації проектів для бюджетів різних рівнів.

Четверта група (показники, що характеризують соціальну ефективність інноваційного

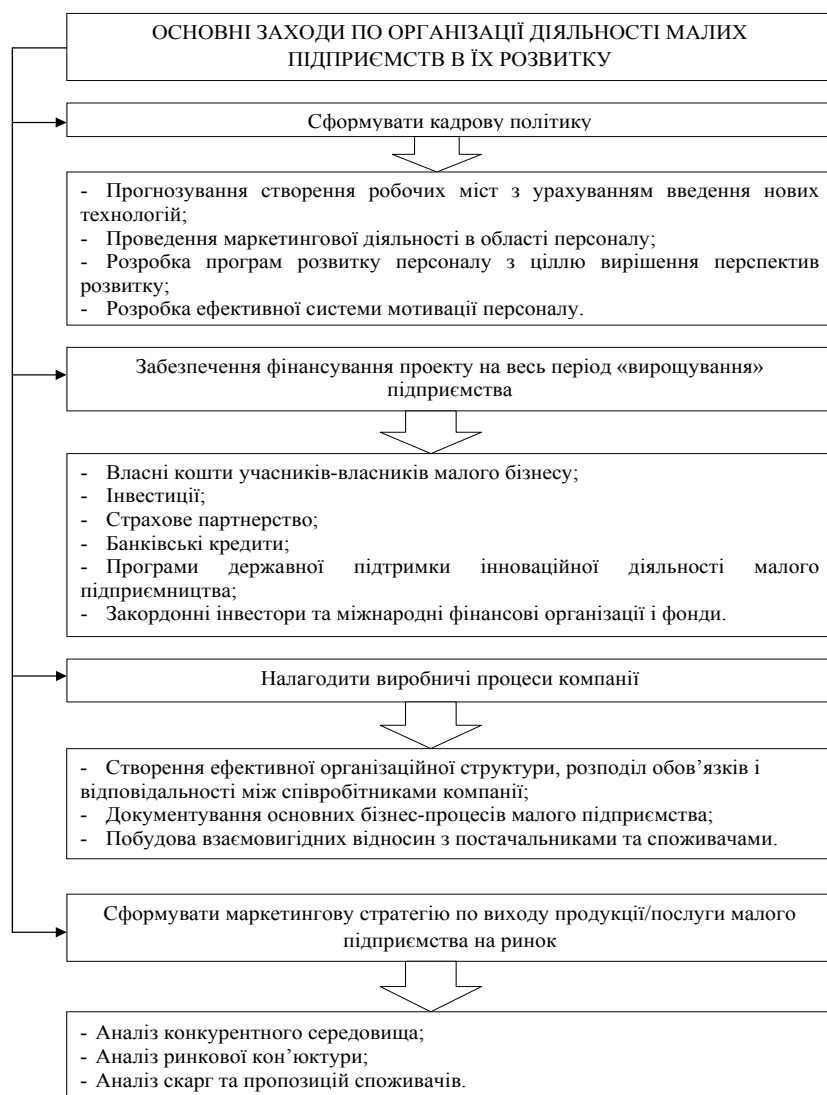


Рис. 2. Основні заходи по організації діяльності малих підприємств в період їх розвитку

розвитку) – розраховується за напрямками очікуваної результативності діяльності бізнес-інкубатора і включає показники, що характеризують віддачу від проектів.

Третій етап – вихід малих підприємств на ринок, який з боку бізнес-інкубатора повинен супроводжуватися пошуком партнерів для реалізації фінансової стратегії малих підприємств.

Період «Завершення проекту» починається не пізніше, ніж за півроку до закінчення договору оренди між малою компанією і бізнес-інкубатором, яка складається з трьох взаємопов'язаних між собою етапів (рис. 3).

Після закінчення етапу «Завершення проекту» консультант проекту спільно з керівником відділу по роботі з резидентами бізнес-інкубатора в власником компанії надають на розгляд Конкурсної комісії звіт про хід проекту і виконання бізнес-плану малої компанії.

Додатком до звіту про хід проекту є новий бізнес-план малої компанії на наступні 3-5 років.

Бізнес-інкубатор повинен допомогти підприємцю сформувати «обличчя компанії», статус, представляти його інтереси в зовнішньому середовищі (ярмарки, виставки, форуми, презентації, тощо), створювати позитивний імідж компанії, а також бути певним гарантом компанії [2].

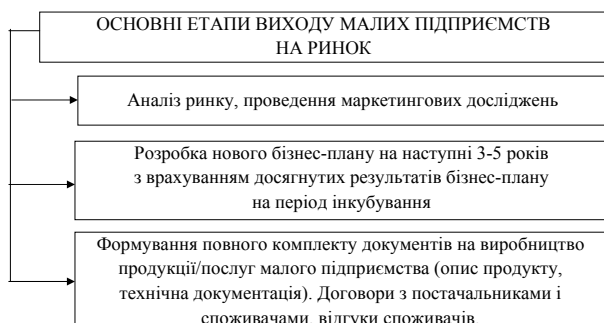


Рис. 3. Основні етапи виходу малих підприємств на ринок

Керуюча компанія реалізує механізми управління структурою інноваційного бізнес-

інкубатора на основі технологічної платформи з використанням конвергентних технологій в єдиному інформаційно-комунікаційному просторі. Для визначення методу зниження ризиків керуюча компанія розробляє і впроваджує стандарти та регламенти, що забезпечують надійність і стабільність управління бізнес-інкубатором.

Необхідно відзначити, що одним із засновників повинна виступати адміністрація муніципального органу, в той же час, бажано, щоб до складу засновників входили:

- органи державної влади (обласна адміністрація або місцева адміністрація);
- банк (державний або комерційний), який готовий сприяти розвитку підприємств – клієнтів бізнес-інкубатора;
- торгово-промислова палата, союз підприємців;
- надання в користування нежитлових приміщень бізнес-інкубатора за договором оренди в порядку і на умовах визначених на підставі правових документів;
- здійснення технічної експлуатації будівлі бізнес-інкубатора;
- здійснення поштово-секретарських послуг;
- надання консультаційних послуг з питань оподаткування, бухгалтерського обліку, кредитування, правового захисту і розвитку підприємства, бізнес-планування, підвищення кваліфікації та навчання;
- надання доступу до інформаційних баз даних і інше [2].

Висновок. Отже, саме бізнес-інкубування є одним з найбільш дієвих і ефективних способів підтримки підприємництва. Процес «інкубування підприємництва» означає створення умов, що сприяють розвитку підприємництва та компаній-початківців. В якості основних переваг бізнес-інкубатора можна назвати наявність зручних площ для малих підприємств і створення сприятливого соціального клімату, комплексу ділових послуг, надання фінансової допомоги і навчання підприємців.

Список використаних джерел:

1. Герасимчук З.В. Проблеми та перспективи становлення інноваційного потенціалу в регіонах України / З.В. Герасимчук, Н.С. Куций // Регіональна економіка. – 2010. – № 1. – С. 48–52.
2. Сорока М.В. Маркетингове забезпечення діяльності академічних бізнес-інкубаторів як осередків малого бізнесу [Електронний ресурс] / М.В. Сорока, І.В. Петрик // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. Політехніка». – 2011. – С. 159–166.
3. Становлення і розвиток малого бізнесу в регіоні : [монографія] / [за заг. ред. Н.І. Редіної]. – Дніпропетровськ : ДФФА, 2008. – 508 с.
4. Філіппов В. Порівняльний аналіз розвитку бізнес-інкубаторів в Україні та світі / В. Філіппов // Екон. аналіз. – 2011. – Вип. 8. – Ч. 1. – С. 209–212.

SYSTEM MANAGEMENT MODEL BUSINESS INCUBATOR: DEVELOPMENT AND MANAGEMENT

Among the newest spatial organizational structures in the economy now occupy an important place business incubators. For a long time model of business incubation in the world has established itself not only as an effective tool for small business development, but also as a powerful driving force activation innovative economy.

Formation of the legal framework of innovation promotes innovation infrastructure, including state corporations, clusters, technology parks, business incubators, special economic zones, innovation and technology centers and others.

Business Incubator is an infrastructure that supports on early-stage, namely infancy and establishment of business is «growing» new companies to assist in the initial period of their existence and market promotion.

For growing small businesses need efficient implementation of effective management of business incubators. We have developed a model system of business incubators, including the formation of innovative infrastructure, combining them into a single information and communication space.

The control system business incubator is influenced by the environment (regulations, state target programs, scientific and technical environment) and internal environment.

Stages of construction management mechanism following:

- before incubation – promoting projects based on the implementation of business ideas and start the process of its commercialization;
- the first stage of incubation – creating conditions for sustainable development of businesses and provide effective support to the chain of projects to market products and services developed on the basis of scientific and technical activities;
- the second stage of incubation – aims to develop small enterprises, the mechanisms and ways of growing business;
- the third stage of incubation – out small business market, which from a business incubator should be accompanied by the search for partners for financial strategy of small businesses.

Consequently, the business incubation is one of the most effective and efficient ways to support. The process of «incubation business» means creating conditions that promote entrepreneurship and company start-ups. The main benefits of a business incubator could be called the presence of suitable premises for small enterprises and create a favorable social climate, complex business services, financial assistance and training of entrepreneurs.

Keywords: business incubator, small business, management mechanism, performance evaluation, support measures system management.