

© 2019

Ирина Андрос

кандидат социологических наук, ведущий научный сотрудник

Белорусского государственного университета

(e-mail: androsita@tut.by)

БИЗНЕС-ИНКУБИРОВАНИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В БЕЛАРУСИ

В Беларуси бизнес-инкубаторы становятся важными практико-обучающими площадками для предпринимателей. Эффективными являются инкубаторы, обеспечивающие резидентам доступ к источникам финансирования. Предприниматели рассматривают инкубатор как средство получения индивидуального результата (свое дело), госслужащие — как способ достижения государственного эффекта (кузница кадров).

Ключевые слова: бизнес-инкубатор, бизнес-инкубирование, предприниматель, государственный служащий, малое предпринимательство.

DOI: 10.31857/S020736760004296-4

Активное развитие в мире бизнес-инкубирования привело к многообразию бизнес-инкубаторов (БИ) по формам собственности, источникам финансирования, видам и типам деятельности и т.д. Бизнес-инкубаторы первого поколения, начиная с конца 1950-х гг., представляли собой некоммерческие, бесприбыльные организации. Аренда помещений рассматривалась в качестве основной характеристики, которая отличала инкубаторы от других элементов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. Примерно с 2000 г. цели создания БИ второго поколения сфокусировались на коммерциализации научных исследований и разработок, что привело к организации специализированных инкубаторов. БИ третьего поколения нацелены не просто на самоокупаемость, но и на получение прибыли. Для таких инкубаторов наиболее значимой услугой становится способность менеджеров создать хорошо организованные сети для поиска стратегических партнеров [1. С. 53–60]. То есть квалификация менеджеров и стратегические сети приобретают первостепенное значение для обеспечения успеха функционирования БИ. Сегодня такой подход позволяет Великобритании, Германии, Китаю, Южной Корее и другим странам сделать свои БИ площадками для разработки инновационных продуктов, с которыми можно выйти на международный уровень.

На мировой рынок ориентированы фирмы-резиденты БИ, занимающиеся разработками программного обеспечения, высоких технологий в биологии, медицине и химии, развитием высокотехнологичных продуктов, на локальный — фирмы, чья деятельность направлена на оздоровление экономической активности региона, Правительства государств определяют приоритетные направления в продвижении создаваемой продукции на локальные и мировые рынки с учетом социально-экономических условий своей страны и ее национальной специфики. В постсоветских странах система бизнес-инкубирования начала разви-

ваться в 1990-е гг. и до сих пор считается наиболее эффективной мерой поддержки предпринимательства в странах с переходной экономикой [2]. В годы перестройки в СССР центры научно-технического творчества молодежи стали инкубаторами для развития целого поколения предпринимателей — предприимчивых комсомольских лидеров. Цели и задачи созданных в Советском Союзе таких центров, по своей сути выступившими прообразами молодежных, высокотехнологических БИ, соответствовали не наступившему еще в мире 2-му поколению БИ.

В Беларуси первый БИ — Всесоюзный центр перспективных исследований, разработок и внедрений начал свою деятельность в 1989 г. как с целью коммерциализации идей молодых ученых. Сначала Центр снимал несколько этажей в одном из НИИ г. Минска, затем был преобразован в малое акционерное предприятие, руководство которого приняло решение о строительстве собственного здания в пригороде. Долевое строительство осуществлялось совместно с местными органами управления, т.к. идея будущего комплекса состояла в государственно-частном партнерстве. Предполагалось, что кроме администрации БИ и офисов начинающих предпринимателей под одной крышей разместятся службы сельсовета, отдел ЗАГСа, отделение банка, кафе, гостиницы и даже сауна с бассейном в цоколе здания [3. С. 32]. В результате сложной социально-экономической обстановки, обусловленной распадом Советского Союза, первоначальный план создания первого в Беларуси инкубатора малого бизнеса реализовать в полной мере не удалось. Проект был «заморожен» до 2000-х гг.

Возрождение темы бизнес-инкубирования малого предпринимательства в Беларуси началось с активизации реформаторской деятельности властей по отношению к предпринимательству. Министерство предпринимательства и инвестиций совместно с Государственным комитетом по науке и технологиям разработало и утвердило порядок отнесения юридических лиц к инкубаторам малого предпринимательства, а также порядок ведения реестра инкубаторов малого предпринимательства [4]. Согласно данным Министерства экономики Республики Беларусь на 13.04.2018 г. в стране функционируют 26 бизнес-инкубаторов, из них 8 в Минске, 2 — в Минском районе [5]. Несмотря на уже накопленный определенный опыт поддержки предпринимательства, бизнес-инкубаторы, как и центры поддержки малого предпринимательства, а также общества взаимного кредитования субъектов малого и среднего бизнеса, еще только начинают участвовать в формировании единой инфраструктуры, направленной на развитие деловой инициативы.

В связи с этим актуализируется вопрос: применительно к социально ориентированной рыночной экономике Беларуси, которая включает в себя элементы плановой (от советской), трансформационной (от перестроечной) и инновационной (к той, к которой стремимся) хозяйственной жизни, какую социально-экономическую нишу смогут занять бизнес-инкубаторы? Четкое представление о выполняемой БИ функции — бесприбыльная поддержка малых предприятий (МП) на краткий временной период или

площадка для качественного роста эффективности МП с выходом на прибыльность — позволит органам государственного управления сформировать действенный организационно-функциональный механизм содействия развитию малого предпринимательства.

Социологический подход к исследованию. Из всего многообразия определений БИ и бизнес-инкубирования мы придерживаемся уточнения понятия бизнес-инкубатор данного Европейской Экономической Комиссии ООН. Она предложила говорить о бизнес-инкубаторах как о «процессе «инкубирования предпринимательства» — интерактивном процессе развития, нацеленном на то, чтобы вдохновить людей на организацию своего собственного дела и поддержать начинающие компании в разработке новаторских продуктов. «Инкубирование» означает также создание условий, способствующих и благоприятствующих развитию предпринимательства и начинающих компаний» [6. С. 3]. В Беларуси инкубатором малого предпринимательства на основании ст. 20 Закона [7] является «юридическое лицо, имеющее на праве собственности, хозяйственного ведения, оперативного управления или на ином законном основании специально оборудованные под офисы и производство товаров (выполнение работ, оказание услуг) помещения и находящееся в них имущество и предоставляющее их в пользование начинающим свою деятельность субъектам малого предпринимательства в целях оказания им помощи в развитии и приобретении финансовой самостоятельности». Основная задача БИ — это создание организационно-экономических условий для развития МП. Тем самым, БИ — это организация, оказывающая всестороннюю поддержку начинающим предпринимателям. Конечный продукт деятельности БИ — это малое предприятие, максимально адаптированное к предпринимательской среде.

Учитывая вышеизложенное, мы определяем бизнес-инкубирование как процесс целевой подготовки и первичной социализации субъектов предпринимательских отношений, включающий материально-техническое и правовое сопровождение их хозяйственной деятельности. В рамках данного процесса происходит социальное взаимодействие всех заинтересованных субъектов или стейкхолдеров (от англ. *stakeholder*) с целью максимизировать выгоды и минимизировать потери [8. С. 965]. Социальные действия стейкхолдеров являются двухсторонними, организованными и осознанными. Уровень единого понимания ситуации и сила взаимного приспособления действий формируют определенную степень солидарности между субъектами обмена, которая проявляется в одной из форм социального взаимодействия — конкуренции, кооперации и конфликте. Бизнес-инкубирование включает в себя социальное взаимодействие участников БИ, цель которого — адаптировать фирмы-резиденты к рыночным отношениям. Основную роль в выстраивании эффективного взаимодействия играет компетентная команда БИ (консультанты, эксперты), которая способствует раскрытию инновационного потенциала МП. Ведь инкубационный процесс может включать коучинг, наставничество, помощь в анализе рынка, налаживание контактов с экспертами отрасли и другими предприятиями [9. С. 77]. О положительном влиянии социального взаимодействия в

инкубаторе говорят и сами руководители успешных БИ. В интервью они подчеркивают, что в их инкубаторах «создана уникальная среда, где работают бизнесмены, среда акселерации» [10], или «... Но главное – особая атмосфера, дружелюбная, командная. От нас не хотят уходить даже те бизнесмены, которые выросли профессионально и могут работать самостоятельно. Поэтому одно здание у нас – инкубатор, а второе – технопарк, куда и переезжают окрепшие бизнесы. Некоторые даже не арендуют, а выкупают помещения в собственность» [11]. Это означает, что в процессе взаимодействия команда БИ формирует определенную организационную культуру [12], которая включает в себя систему ценностей и норм, разделяемую фирмами-резидентами и их сотрудниками. В перспективе усиление социальной компоненты может сделать бизнес-инкубирование одним из источников культуры предпринимательских отношений.

В настоящее же время БИ оказывают комплекс услуг, направленных на максимальную адаптацию к конкурентной среде и позволяющих полностью сконцентрироваться на предпринимательских задачах. Чем большее количество МП имеет возможность проявить инициативу и творческие способности, тем меньше разрыв между потенциальными и фактическими результатами предпринимательской деятельности. Поэтому администрация БИ заинтересована в создании комфортных не только экономических, но и социально-психологических условий для своих резидентов. Для оценки эффективности работы БИ был разработан следующий набор индикаторов:

- 1) рейтинг важности услуг, предоставляемых БИ,
- 2) выбор наиболее перспективных типов БИ,
- 3) критерии успешности БИ,
- 4) мнение о полезности БИ в повышении знаний по ведению бизнеса,
- 5) степень влияния структуры БИ на развитие личностных качеств у работников фирм-резидентов.

Методика исследования. Исследование проведено в рамках государственной программы «Социологическая модель развития предпринимательства в условиях социально ориентированной рыночной экономики Республики Беларусь» (2016–2020 гг., № ГР 20161678, ГУ «Белорусский институт системного анализа»). Представлены результаты двух экспертных опросов, проведенных в 2016–2017 гг. Также использованы данные 2-го этапа мониторинга Минского научно-исследовательского института социально-экономических проблем (метод анкетного поквартирного опроса, выборка составила 1010 жителей г. Минска, статистическая погрешность $\pm 3\%$) за 2014 г.

Первый экспертный опрос включает в себя полустандартизированный опрос (180 чел.) руководителей негосударственных микро- (до 15 чел.) и малых (от 16 до 100 чел.) предприятий, зарегистрированных в Минском столичном регионе (территория г. Минска и 12 административных районов Минской области: Борисовского, Вилейского, Воложинского, Дзержинского, Логойского, Минского, Молодечненского, Пуховичского, Смолевичского, Столбцовского, Узденского, Червенского). При расчете

выборочной совокупности, чтобы определить количество микро- и малых предприятий для экспертного опроса, мы придерживались официальной статистики в соотношении 7,5 (микро- : 1 (макро-) предприятий, которых на столичный регион приходится около 60% от всех по республике [13, С. 18]. В результате опрошено 158 (88%) частных микропредприятий и 22 частных малых предприятия (12%). Были репрезентированы основные направления экономической деятельности. Идентичный инструментарий использовался и для специалистов исполнительных органов государственной власти (31 чел.), в служебные обязанности которых входит работа с предпринимателями. В социологической практике для экспертных панелей с численностью более 30 чел. допустим анализ с использованием процентов.

Таким образом, социологический анализ эффективности бизнес-инкубаторов в Беларуси основан на интерпретации мнений экспертов двух сторон — бизнеса и власти. Инструментарии во всех исследованиях — авторская разработка. Частотный и факторный анализ распределения ответов респондентов проведен автором в программе SPSS Statistics (ver. 20). Понятия «предпринимательство» и «бизнес» используются как синонимы из стилистических соображений.

Перспективные бизнес-инкубаторы для развития предпринимательства в Беларуси. В деловой среде Беларуси понятие бизнес-инкубатор скорее популярное в теории, чем эффективно-полезное на практике, поскольку данный вид государственной поддержки на сегодняшний день является малоразвитым. По мнению большинства предпринимателей и государственных служащих (38,9% и 25,8% соответственно) для становления и развития предпринимательства в Беларуси наиболее перспективен классический или многопрофильный тип бизнес-инкубаторов (табл. 1). Вторым по перспективности предприниматели выбрали инкубатор для экономического развития региона (18,9%), а госслужащие — молодежные инкубаторы и инкубаторы с ориентацией на высокие технологии (по 19,4%). Получается, что белорусские предприниматели в большей степени нацелены на решение локальных вопросов, в то время как госчиновники делают акцент на создание в БИ новых технологий и продуктов. Сельские бизнес-центры, виртуальные инкубаторы и инкубаторы для слаботзащищенных категорий граждан не получили значительной поддержки экспертов.

Таким образом, наиболее привлекательным для становления и развития предпринимательства в Беларуси, по мнению экспертов, являются не специализированные (однопрофильные) инкубаторы, а многопрофильные. Последние берут под опеку предпринимателей, которые занимаются разными видами деятельности. Часто молодые компании стараются подбирать так, чтобы их интересы во избежание конкуренции не пересекались в одной сфере. К тому же разные фирмы могут оказывать услуги своим соседям по бизнес-инкубатору. Отметим, что белорусские предприниматели пока не ставят перед собой амбициозную цель использовать БИ как основу для выхода за пределы регионального

рынка и в своих социальных ожиданиях придерживаются принципа умеренной достаточности. В то же время классические БИ и БИ, ориентированный на региональное развитие, смогли бы стать хорошими помощниками местной власти, в том числе в привлечении инвестиций в районы. Руководители и сотрудники бизнес-инкубаторов могут выполнять информационную функцию, сопровождая приезжающих в район инвесторов и давая им необходимые сведения. Например, в Германии руководители БИ, зная предпринимательский потенциал своей территории, сопровождают инвесторов в своем регионе, выполняя тем самым инновационно-инвестиционную функцию.

Таблица 1

Распределение ответов на вопрос: «Какой тип инкубаторов, по Вашему мнению, наиболее перспективен для становления и развития предпринимательства в Беларуси?» (%)

Типы инкубаторов	Предприниматели	Госслужащие
Классический (смешанный) бизнес-инкубатор <i>предлагает услуги малым компаниям любого профиля: от автосервиса до кондитерской.</i>	38,9	25,8
Инкубатор для экономического развития <i>ориентируется на решение конкретных задач: создание рабочих мест, развитие слабого сектора в экономике региона и пр.; деятельность регулируется местными и региональными органами власти.</i>	18,9	16,1
Часть технопарка (инновационного центра, главная задача которого – развитие новых технологий). <i>Инкубатор ориентирован на работу в области высоких технологий, поддерживает инновационные предприятия.</i>	14,4	19,4
Молодежные бизнес-инкубаторы <i>как правило, это совместные проекты вузов и муниципальных органов.</i>	11,1	19,4
Сельские бизнес-центры: <i>главная функция – использование имеющихся ресурсов для создания продуктов, пользующихся спросом на локальном рынке; объединяет группу предпринимателей, фермеров и ремесленников.</i>	5,6	3,2
Виртуальный бизнес-инкубатор <i>объединяет поставщиков услуг, которые размещают информацию о себе в базах данных инкубатора, получателей услуг и головной офис (координирующий центр); доступ получателям услуг предоставляется бесплатно.</i>	4,4	9,6
Инкубатор, ориентированный на социальную адаптацию незащищенных слоев населения <i>поддерживает фирмы, в которых работают представители этнических меньшинств, женщины, бывшие военные и т.п.</i>	2,8	6,5
Нет ответа	3,9	-

Интересны результаты городского мониторинга (2014 г.), в котором были апробированы несколько вопросов по теме бизнес-инкубирования. Населению Минска был задан вопрос в следующей формулировке «В развитых странах начинающим предпринимателям большую поддержку

оказывают бизнес-инкубаторы. Эта практика начинает развиваться и в Минске. А Вы бы хотели начать свое дело в бизнес-инкубаторе?». Большая часть опрошенных ответила отрицательно (41,4% = «скорее нет» – 16,4% + «нет, не хочу этим заниматься» – 25,0%). Положительный ответ дали 30,4% (варианты «да, хотел(а) бы» – 11,0% + «скорее да» – 19,4%) респондентов. Принимая во внимание, что затруднились с ответом почти треть (27,4%) при 0,8% не ответивших, полагаем, что тема бизнес-инкубирования вызывает у населения негативный отклик по причине низкой информированности об инфраструктуре поддержки малого предпринимательства, вследствие чего население испытывает сильное чувство недоверия к такой форме поддержки предпринимательства как бизнес-инкубирование. Предварительно проведенный пилотажный экспресс-опрос 50 минчан в формате свободного интервью выявил проблему недостаточной осведомленности о деятельности бизнес-инкубаторов, их целях и задачах. Поэтому при ответе на вопрос о перспективных типах инкубаторов для становления и развития предпринимательства в Беларуси мы предоставили респондентам возможность множественного выбора (в отличие от экспертов, которые «в теме»). Рейтинг ответов получился следующим: 1) классический БИ – 29,2%; 2) инкубатор для экономического развития – 24,5%; 3) как часть технопарка – 17,9%; 4) инкубатор с ориентацией на социальную адаптацию незащищенных слоев населения – 14,8%; 5) молодежный БИ – 13,6%; 6) сельский бизнес-центр – 9,4%; 7) виртуальный БИ – 6,5%. Почти четверть (24,4%) опрошенных затруднились ответить. Таким образом, население отдало предпочтение тем же типам бизнес-инкубаторов, что и эксперты-предприниматели – классический, региональный, инкубатор как часть технопарка.

Оценка важности услуг бизнес-инкубаторов. Основная задача бизнес-инкубаторов – это оказание различных видов помощи на начальном этапе функционирования новых малых предприятий. Обычно нахождение субъекта малого предпринимательства в БИ рассчитано на первые три года жизни малого предприятия. Этого времени достаточно для того, чтобы обеспечить становление МП для дальнейшей самостоятельной деятельности. Со временем такой субъект может продолжить работу в том же инкубаторе, но уже в роли консультанта с личным опытом, относительно того, каким образом нужно развивать бизнес и что полезно можно позаимствовать в инкубаторе.

Мнение населения о том, какие виды услуг БИ наиболее интересны, представлены в табл. 2. Минчане рассматривают БИ, в первую очередь, как источник оказания помощи в получении банковского кредита, гранта (35,0%) и других финансовых услуг (бесплатное оформление бизнес-планов, поиск инвесторов, оказание бухгалтерских и аудиторских услуг и т.д.).

Оценка экспертов важности услуг, предоставляемых в бизнес-инкубаторах, представлена на рис. 1 и 2.

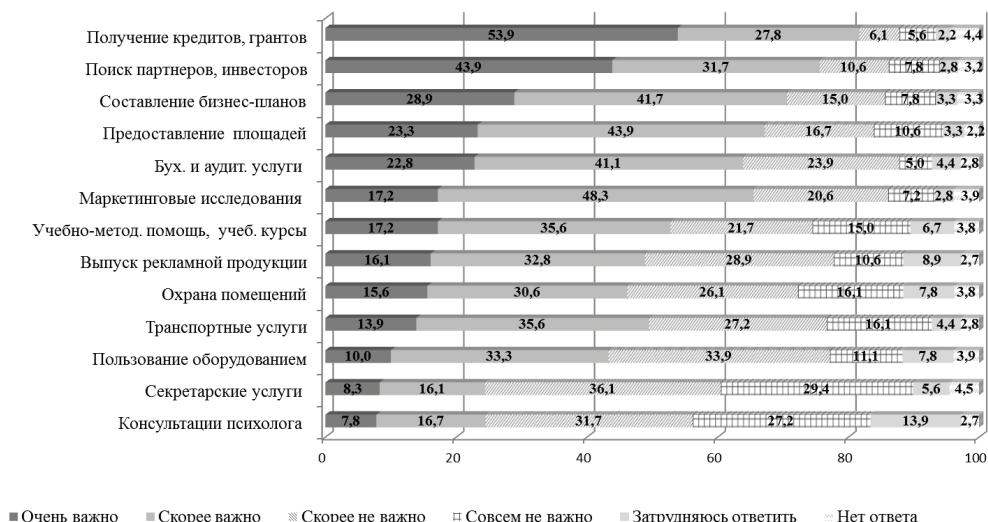


Рис. 1. Распределение ответов предпринимателей на вопрос:
«Оцените, пожалуйста, важность каждой из услуг, предоставляемой бизнес-инкубатором», %

(Варианты ответов даны в сокращённом виде, полные формулировки представлены в табл. 2)

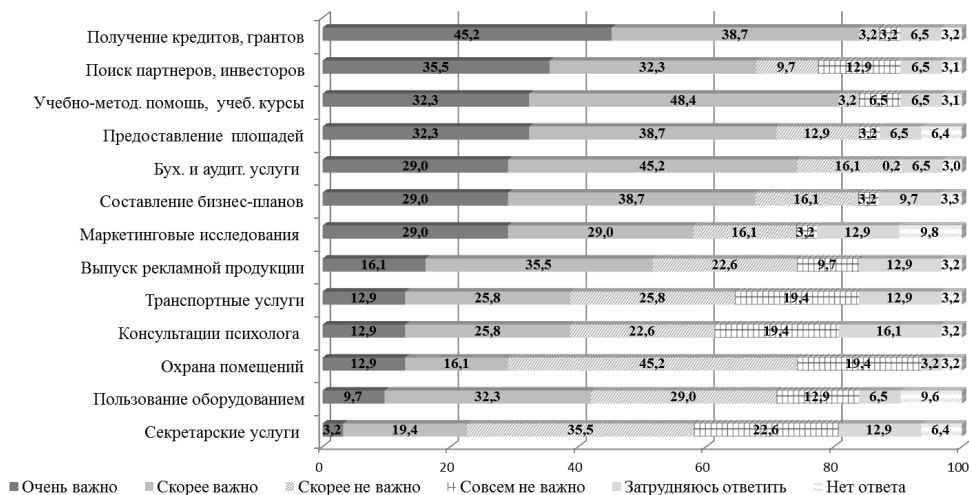


Рис. 2. Распределение ответов госслужащих на вопрос:
«Оцените, пожалуйста, важность каждой из услуг, предоставляемой бизнес-инкубатором», %

(Варианты ответов даны в сокращённом виде, полные формулировки представлены в табл. 2)

Таблица 2

Ранжирование ответов на вопрос
«Какие услуги бизнес-инкубатора для Вас наиболее интересны?»
(можно выбрать несколько вариантов ответа)

Виды услуг	Рейтинг, %
Помощь в получении банковского кредита, гранта	35,0
Помощь в оформлении документов, составлении бизнес-плана	18,9
Помощь в поиске партнеров, инвесторов	18,4
Оказание бухгалтерских и аудиторских услуг	14,5
Оказание помощи в проведении маркетинговых исследований	10,3
Предоставление производственных площадей, конференц-залов	8,5
Оказание учебно-методической помощи, организация учебных курсов	8,3
Оказание транспортных услуг	7,7
Организация выпуска рекламной продукции	6,3
Пользование офисным и/или специализированным оборудованием	6,1
Оказание секретарских услуг	5,6
Охрана помещений	4,5
Психологическое консультирование	4,2

Для предпринимателей очень важны помощь в получении банковского кредита, гранта (53,%), а также помощь в поиске партнеров и инвесторов (43,9%) и в составлении бизнес-планов (28,9%). Предоставление производственных площадей, конференц-залов уже не является первоочередной услугой БИ, но бизнесмены от нее не отказываются (23,3%). Несмотря на невысокую долю ответов «очень важно» для представителей бизнеса, в целом важны («очень важно» + «скорее важно») содействие в проведении маркетинговых исследований (65,5%), оказание бухгалтерских и аудиторских услуг (63,9%), учебно-методическая помощь (52,8%). По мнению госслужащих, помощь в получении кредитов (45,2%), поиск партнеров и инвесторов (35,5%) тоже очень важны. Не выделяя услугу по оказанию учебно-методической помощи и организации учебных курсов (80,7%) как актуальную, чиновники отметили ее общую важность для начинающих предпринимателей. Этот показатель на 27,9% больше, чем у предпринимателей. Хотя сами предприниматели услугу по обучению бизнесу особо не выделяют, тем не менее, опытные руководители БИ предлагают желающим заняться предпринимательством предварительно пройти обучающие семинары, курсы, прочитать тематическую литературу. «Нам человек говорит: хочу открыть свое дело. Мы ему помогаем начать. И в первую очередь даем почитать книгу «Основы предпринимательской деятельности для молодежи», которую издаем совместно с облисполкомом, чтобы человек понял, что именно ему нужно будет делать, чтобы у него получился бизнес» [11].

Пока белорусские бизнес-инкубаторы не стали центром инноваций, но и БИ с упором на «площадь и бухгалтера» теряют актуальность. На первый план по значимости услуг выходит сеть контактов инкубатора, постоянные бизнес-встречи, знакомства с инвесторами. Предприниматели занижают

важность учебно-методической помощи в БИ, в то время как международный опыт показывает, что прежде чем начать свой бизнес субъекту необходимо доказать(!), что он может им заниматься. А для этого нужно пройти обучение предпринимательству. Только после получения предпринимательского образования социальный субъект выходит на рынок и начинает работать. Иначе говоря, в основании работы предпринимателя закладывается профессионализм (по той специальности, по которой выполняется предпринимательская услуга), выступающий фундаментом будущего бизнес-дела. В отечественной практике, как правило, профессионализм приходит в процессе выполняемой работы (если вообще приходит). Поэтому команда БИ, заинтересованная в прибыльных стартапах и повышении доверия к своему инкубатору, организует на площадках инкубатора для потенциальных резидентов предварительные обучающие курсы. Например, в 2016 г. бизнес-инкубатор Парка высоких технологий (ПВТ) выпустил первый курс слушателей по инновационному предпринимательству и объявил о новом наборе и расширении программы. Во время обучения начинающие IT-бизнесмены изучают правовые аспекты предпринимательской деятельности и защиту интеллектуальной собственности, бизнес-анализ и планирование, создание эффективной команды, PR и продвижение, маркетинг в сфере IT и т.д. Кроме того, руководители бизнес-инкубатора ПВТ отметили, что при дальнейших наборах претендентов в первую очередь будут ориентироваться на наличие у слушателей не только проекта, но и команды [14]. Бизнес-инкубатор ПВТ как практическая поддержка новых startup-компаний, которые занимаются разработкой собственных продуктов, имеет очень высокие входные барьеры, вплоть до потенциальной масштабируемости деятельности и возможности обеспечения ее безубыточности в рамках выбранной бизнес-модели.

Бизнес-инкубатор как социальная среда для продвижения бизнес-идей. Технология бизнес-инкубирования включает в себя не только предоставление в аренду производственных помещений, но и особую социальную среду, обеспечивающую динамичность процесса становления бизнесов. Уже существуют рекомендации, посвященные развитию бизнес-моделей, типовым программам развития и требованиям к командам бизнес-инкубаторов и акселераторов [15]. Мы спросили у респондентов способствует ли работа в бизнес-инкубаторе повышению уровня знаний по ведению бизнеса у фирм-резидентов? Мнение экспертов представлено в табл. 3.

Итак, большинство экспертов положительно оценили роль БИ в повышении уровня знаний по ведению бизнеса у фирм-резидентов: предприниматели – 64,4%, госслужащие – 67,8%. На начальном этапе своего дела каждый предприниматель сталкивается с проблемой, где найти офис, сэкономя на аренде, какую выбрать систему налогообложения, какой пакет документов необходим для осуществления предпринимательской деятельности, где найти бухгалтера, юриста, консультанта по кадровым вопросам и т.д. А бизнес-инкубаторы предлагают уникальный опыт: с минимальными затратами убедиться на практике, что бизнес – это постоянный риск: можно как получить прибыль, так и обанкротиться.

Таблица 3

Распределение ответов на вопрос «Как Вы предполагаете, способствует ли работа в бизнес-инкубаторе повышению уровня знаний по ведению бизнеса у фирм-резидентов? (%)»

Варианты ответов	Предпри- ниматели	Госслужащие
Однозначно способствует	18,3	32,3
Скорее, что способствует в большей степени	46,1	35,5
Думаю, что способствует в меньшей степени	11,7	12,9
Совсем не способствует	1,1	-
Затрудняюсь ответить	9,4	19,3
Нет ответа	13,4	-

С социологической точки зрения, бизнес-инкубатор рассматривается как трудовой коллектив со своей штатной структурой. С одной стороны, принимая «под крышу» очередную фирму, руководители БИ стремятся создать ее сотрудникам максимально благоприятные условия для реализации бизнес-идеи. С другой стороны, помогая фирмам-резидентам, топ-менеджеры БИ заинтересованы в успешности и своего предприятия — самого бизнес-инкубатора. От каких факторов зависит успех БИ? Анализ ранжированных ответов на вопрос: «Бизнес инкубатор — это, прежде всего, стены, но не только стены. От каких факторов зависит успех бизнес-инкубатора?» показал, что успех работы БИ обусловлен наличием, в первую очередь, подготовленной команды управления (предприниматели — 61,1%, госслужащие — 77,4%) и, во вторую, ясной и четкой стратегии развития (предприниматели — 51,1%, госслужащие — 80,6%). Эту функции заложены в инкубационной программе. Предприниматели и государственные чиновники проявили единодушие в оценке роли взаимодействия БИ с местной администрацией и объединениями предпринимателей (соответственно 32,8% и 32,3%).

Интересно, что серьезному отбору предприятий для размещения на площадях БИ госслужащие уделили внимание в два раза больше, чем предприниматели (32,3% против 16,7%), в то время как отбор участников и команд, способных выстроить собственный бизнес, принимать самостоятельно решения и быть социально ответственными, является основным условием эффективного выполнения инкубационной программы. Отметим и невысокую оценку роли опытного партнера-консультанта в успешном функционировании БИ (25,5% — у предпринимателей и 22,6% — у госслужащих). Возможно, бизнес-инкубирование как технология ведения бизнеса не востребовано по причине сложности самого процесса выстраивания в бизнесе партнерских доверительных отношений. Именно госслужащие в своих комментариях отметили, что успешности БИ способствуют доверию между партнерами и наличие инновационных проектов. Ниже представлен комментарий предпринимателя: *“Что еще? Психология чиновника и психология предпринимателя, который поднимал свой бизнес с нуля, рисковал, падал, поднимался, существенно отличаются. Поэтому, если у руля бизнес-инкубаторов будут стоять назначенцы — конец светлой идее”*.

Личностные качества сотрудников фирм-резидентов. Традиционно выделяются такие преимущества БИ как бесплатное консультирование в процессе работы, аренда помещений по приемлемым ставкам, централизованное ведение бухгалтерии, содействие в привлечении инвестиций. Чтобы оценить влияние организационной культуры БИ на сотрудников фирм-резидентов мы задали экспертам вопрос «Как Вы полагаете, способствует ли факт становления нового предприятия в структуре бизнес-инкубатора развитию у сотрудников данного предприятия следующих личностных качеств?». Были предложены следующие варианты ответов:

1. Организованность
2. Гибкость в мышлении
3. Креативность
4. Коммуникабельность
5. Умение разумно рисковать
6. Целеустремленность
7. Наблюдательность
8. Трудолюбие
9. Уверенность в собственных силах
10. Думаю, что сам факт начального развития предприятия в структуре бизнес-инкубатора не играет решающей роли в развитии необходимых деловых и личностных качеств сотрудников. Здесь работают другие факторы.

Таблица 4

**Факторный анализ личностных качеств
сотрудников фирм-резидентов БИ¹**

Предприниматели	% суммарной дисперсии	фактор	% суммарной дисперсии	Госслужащие ²
«Коммуникабельность» (0,753) + трудолюбие (0,637)	24,583	1	17,502	«Гибкость в мышлении» (0,832) + организованность (0,477)
«Гибкость в мышлении» (0,782) + креативность (0,736)	14,433	2	15,766	«Целеустремленность» (0,744) + умение разумно рисковать (0,598)
«Уверенность в собственных силах» (0,754) + умение разумно рисковать (0,720)	11,803	3	13,056	«Креативность» (0,740) + уверенность в собственных силах (0,610)
«Целеустремленность» (0,864) + наблюдательность (0,483)	10,669	4	10,557	«Организованность» (0,712) + трудолюбие (0,680)
Итого % объясненной суммарной дисперсии	61,488		56,881	

¹ В скобках указаны факторные нагрузки – корреляционные коэффициенты между переменными и факторами. Чем выше у переменной факторные нагрузки, тем она сильнее.

² Факторный анализ в массиве «госслужащие» был применен, т.к. количество наблюдений более чем в 2 раза превышает число переменных (10 вариантов для выбора ответа).

С использованием стандартной процедуры расчета факторного анализа предлагаемые 10 вариантов-положений были сведены к меньшему количеству независимых влияющих величин. В результате в каждой группе экспертов выделены 4 собственных фактора, превосходящих единицу. В табл. 4 приведено ранжирование факторов по их объясняющей весомости (% объясненной суммарной дисперсии). Указаны две переменные, наиболее сильно коррелирующие с каждым фактором. Названия факторам даны по первой наиболее весомой переменной.

В своих комментариях о формировании личных качеств предприниматели отметили интерес к эксперименту, повышение уровня знаний в данном направлении, желание меняться в лучшую сторону. Высказывались мнения, что на начальном этапе развития скорее важны личные качества руководителя: порядочность, умение убеждать, необходимые начальные знания по вопросам бизнеса. Наиболее информативные суждения были сгруппированы:

1) Негативные:

“Вредно для любых качеств, кроме патернализма. Любой инкубатор мешает дальнейшей самостоятельной работе”.

“Опыт работы с бизнес-инкубатором лично у меня отрицателен, ищут, что можно украсть в виде идеи или держать на коротком поводке”.

2) Практичные:

“Прагматический «Я в доле» и статусно-производственный «Мы делаем то, что так хорошо, как мы, никто не делает!»”.

“Четкость, конкретность, следование указаниям, анализ прошлого опыта деятельности и выбор наилучших стратегий развития”.

3) Содержательные:

“БИ — это своего рода гарант, что бизнес начнет работать — и если и не получится — то хотя бы закроется как положено + это гарантия того, что заведомо этот бизнес имеет место на жизнь, а это значит что сотрудник более заинтересован остаться в этом бизнесе, а значит и проявить свои качества”.

“Другое: БИ — это только начало бизнеса. Он называется инкубатором от того, что выращивает бизнес и бизнесменов, но без уверенности в собственных силах, целеустремленности, организованности даже в БИ успеха не видать”.

4) Организационные:

“В первую очередь, определение сотрудников как части команды, ответственной и за успехи, и за провалы предприятия”.

“Сама организация деятельности конкретного предприятия и обуславливает, какие личные качества сотрудников необходимы для успешной работы”.

“Качества предпринимателя формируются в семье, а в бизнес-инкубаторе они только проявляются, а не развиваются”.

Резюмируем приведенные выше мнения предпринимателей: *“Я полагаю, что все выше перечисленные качества приобретаются гораздо раньше. Бизнес-инкубатор их совершенствует!”*

Госслужащие в комментариях сделали акцент на том, что БИ — это стиль руководства и система управления персоналом. Поэтому нахождение в БИ формирует умение и желание работать единой командой: *“Появление нового предприятия в структуре БИ дает сотруднику гибкость в мышлении, так как это новое в структуре бизнес-инкубатора”*.

Государственные служащие видят в начинающих предпринимателях будущих руководителей, которые должны уметь просчитывать стратегию малого предприятия в условиях жесткой конкуренции. По мнению предпринимателей, нахождение молодой фирмы в БИ влияет на развитие у ее сотрудников таких личностных качеств как «коммуникабельность» в большей степени, чем остальные качества. Деловые люди особенно выделяют коммуникабельность, поскольку в предпринимательской деятельности для расширения своего дела очень важно уметь устанавливать деловые контакты, связи, отношения. Государственные служащие выделили «гибкость в мышлении» и «целеустремленность». В принципе здесь интересны сочетания личностных качеств. Например, если у представителей бизнеса гибкость в мышлении сочетается с креативностью (в условиях конкуренции выигрывает тот, кто придумывает что-то новое и оригинальное), то у чиновников — с организованностью; у первых целеустремленность совмещается с наблюдательностью, то у вторых — с умением разумно рисковать.

В развитых странах ключевые задачи инкубаторов, как правило, сосредоточены на четырех группах: экономике, политике, промышленности и культуре [16]. В Беларуси основная стратегическая цель создания бизнес-инкубаторов — это производство ими наиболее конкурентоспособных видов продукции для улучшения экономической ситуации.

Выйдут ли задачи белорусских БИ за пределы экономики? В сложившихся экономических условиях в Беларуси функционируют инкубаторы малого предпринимательства всех трех поколений — бесприбыльные, самоокупаемые и прибыльные³. Деятельность большинства подходит под классический (смешанный) тип БИ с так называемым нетехнологическим бизнесом. Сильная сторона таких БИ в широте поля деятельности фирм-резидентов, которая усиливает кооперацию предпринимателей в БИ. Резиденты подчеркивают, что первый плюс инкубатора — это экономия бюджета фирмы на аренде, второй — тесное общение: «Когда наблюдаешь, что у трудолюбивых коллег бизнес идет в гору, сам вдохновляешься на подвиги» [17]. Чем эже специфика БИ, тем сильнее конкуренция, но и доходы успешных начинающих предпринимателей тоже выше.

Численный рост бизнес-инкубаторов ведет не только к увеличению их роли в экономике, но и к усилению конкуренции среди самих

³ По данным исследования 2006 г., проведенного в 25 странах Евросоюза, до 48% существующих в ЕС бизнес-инкубаторов финансируются государством, 12% находятся в частной собственности и 38% имеют смешанное финансирование. До 70% бизнес-инкубаторов являются некоммерческими организациями, 30% — работают на коммерческой основе [9. С. 56].

бизнес-инкубаторов. В результате усиливаются позиции узкопрофильных БИ. Для западных экспертов «самая успешная модель — это специализированные или фокусированные бизнес-инкубаторы» [18]. В Беларуси узкопрофильные БИ с технологическим бизнесом представляют собой элитную группу, которая станет проводником в цифровую экономику, в то время как классические БИ привлекают общедоступностью представителей нетехнологического бизнеса и население. Поэтому, если власти в перспективе заинтересованы продвигать специализированные высокоприбыльные БИ, то инкубаторы смешанного типа будут востребованы фирмами, предлагающими услуги широкого профиля, которых среди представителей малого предпринимательства большинство.

Наиболее эффективными и прибыльно-результативными станут инкубаторы, обеспечивающие доступ к источникам финансирования. Здесь самая слабая позиция у инкубаторов, ориентированных на социальную адаптацию слабозащищенных категорий населения. Часто инвесторы не воспринимают резидентов БИ как серьезные компании для капиталовложения, считая, что тех в инкубаторах и так «содержат». Нередко новые предприниматели и сами не имеют четкого представления о задачах внешних инвесторов, переоценивая имеющиеся активы и предъявляя нереалистичные требования [9. С. 57]. Тут важна профессиональная подготовка команды БИ в умении привлекать инвесторов и экспертов. Например, узкопрофильные инкубаторы становятся практико-ориентированными площадками для обучения предпринимательству, что повышает возможности слушателей курсов стать резидентами данного инкубатора. Предпринимателей привлечет в БИ команда профессионалов с четкой стратегией развития инкубатора, которая поможет повысить уровень знаний по ведению бизнеса. Такое мнение высказало большинство экспертов (предприниматели — 64,4% и госслужащие — 67,8%). Поэтому целенаправленное формирование организационной культуры, следствием которой станет социальная корпоративная ответственность БИ, позволит бизнес-инкубатору повысить свою конкурентоспособность.

В инкубаторе предприниматели «совершенствуют» личные качества для своего бизнеса. Для государственных служащих БИ — это кузница кадров из предприимчивых людей, способных стать высокопрофессиональными управленцами, бизнес-директорами, топ-менеджерами. Предприниматели рассматривают инкубатор как средство получения индивидуального результата (свое дело), госслужащие — как способ достижения государственного эффекта (кузница кадров). Такие качества как коммуникабельность, гибкость в мышлении, уверенность в собственных силах резидентов активизируют взаимодействие инкубаторов с бизнес-школами, консалтинговыми и юридическими фирмами, органами государственной власти и местного самоуправления, учебными заведениями и т.д. В результате формируется сеть устойчивых контактов, что позволяет тиражировать инновационные технологии. Так БИ могут стать в региональной инфраструктуре поддержки малого предпринимательства

системообразующим элементом [19. С. 7]. Добавим, что активная поддержка инкубаторов органами региональной и местной власти в формате государственно-частного партнерства⁴ позволит сформировать систему бизнес-инкубирования как самостоятельную самоокупающуюся систему.

Литература

1. Горбунов В.Л. Бизнес-инкубаторы и предпринимательство // М.: РИОР: ИНФРА-М. 2017.
2. Milanović M., Mihailović B., Parać V. Processes of business incubation and clusterization to support the creation of a network economy in Serbia // Megatrend Review. 2010. Vol. 7 (2), P. 5–20.
3. Найдович М. Колыбель для предпринимателя. Бизнес-инкубаторы не только оптимальный вариант для начинающих бизнесменов, но и эффективный инструмент регионального развития // Дело (Восток+Запад). 2017. № 3. С. 32–33.
4. Об инкубаторах малого предпринимательства в Республике Беларусь: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 4 июня 1997 г., № 640 (в ред. постановления Совмина от 28 февр. 2002 г., № 288) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. 2002. № 32. Ст. 5/10103.
5. Перечень инкубаторов малого предпринимательства Республики Беларусь [Электронный ресурс]. Министерство экономики Республики Беларусь. URL: <http://www.economy.gov.by/ru/perechen-incubatorov-ru/> (дата обращения: 18.04.2018).
6. Оптимальная практика организации работы бизнес-инкубаторов. Нью-Йорк, Женева: ООН, 2001.
7. Закон Республики Беларусь от 01.01.2010 № 148-З «О поддержке малого и среднего предпринимательства». [Электронный ресурс]. Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. URL: <http://pravo.by/document/?guid=3871&r0=H11000148> (дата обращения: 12.04.2018).
8. Радионова С.А. Социальное взаимодействие. Социология: Энциклопедия / Сост. А.А. Грицанов и др. Минск : Книжный Дом, 2003.
9. Поощрение инновационного предпринимательства: вызовы и варианты политики. Нью-Йорк, Женева: ООН, 2012.
10. Дворецкая С. Поддержать ростки молодежного предпринимательства // Беларуская думка. 2017. № 11. С. 40–45.
11. С приставкой «бизнес». Почему предприниматели Минской области не торопятся в инкубаторы. 22 ноября 2017. [Электронный ресурс]. Млын.by. URL: <http://www.mlyn.by/2017/11/s-pristavkoj-biznes-pochemu-predprinimateli-minskoj-oblasti-ne-toropyatsya-v-inkubatory/> (дата обращения: 10.04.2018).
12. Кобяк О.В. Организационная культура // Экономико-социологический словарь. Сост.: Г.Н. Соколова, О.В. Кобяк, науч. ред. Г.Н. Соколова. Минск: Беларуская навука, 2013. С. 336–338.
13. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь: стат. сб. Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2016.
14. Бизнес-инкубатор ПВТ выпустил первых ИТ-предпринимателей. И набирает новых. 25.02.2016. [Электронный ресурс]. Dev.by. URL: <https://dev.by/lenta/main/biznes-inkubator-pvt-vypustil-pervyh-it-predprinimateley-i-nabiraet-novyh> (дата обращения: 23.04.2018).
15. Методические рекомендации по повышению эффективности функционирования бизнес-инкубаторов и акселераторов [Электронный ресурс]. РВК. Государствен-

⁴ На начальном этапе в бизнес-инкубаторах присутствуют доли частного и государственного партнеров. Когда инкубатор становится самокупаемым, то государство может выйти из участия, передав свои акции частным лицам.

- ный фонд фондов Институт развития Российской Федерации. URL: <http://www.rvc.ru/upload/iblock/c5e/guidelines.pdf> (дата обращения: 26.04.2018).
16. *Hanadi Mubarak AL-Mubarak, Michael Busler, Rashed Al-Ajmei*. Incubators as Tools for Economic Growth and Technology Transfer in Developed Countries // *European Journal of Business and Management*. 2013. Vol. 5 No. 16, pp. 113–119.
 17. Бизнесмен из инкубатора. Как в Беларуси работают бизнес-инкубаторы 17.11.2016. [Электронный ресурс]. Беларусь сегодня. Sb.by. URL: <https://www.sb.by/articles/biznesmen-iz-inkubatora.html> (дата обращения: 28.04.2018).
 18. *Суслова Н.* Бизнес-инкубаторы для сельского туризма [Электронный ресурс]. ТЮ.by. URL: <http://www.tio.by/info/newspaper/702/> (дата обращения: 28.04.2018).
 19. *Щукин Г.В.* Организация деятельности бизнес-инкубаторов и перспективы их развития в условиях реформирования экономики. Автореф. дис. ... канд. экон. наук. Воронеж, 1999.