

Проект Концепции создания региональной сети бизнес-инкубаторов в Республике Казахстан



«Дорожная карта бизнеса 2020»

Данный отчет USAID MEP в соответствии с утвержденным Дополнительным Планом Мероприятий по реализации подкомпонента 2.2 «Дорожная карта бизнеса 2020» с октября 2013 г. по декабрь 2013 г.

Программа USAID MEP осуществляется компанией Deloitte Consulting LLP

Проект Концепции создания региональной сети бизнес-инкубаторов в Республике Казахстан

«...мы должны создать условия, чтобы человек смог попробовать себя в бизнесе, стать полноценным участником проводимых в стране экономических преобразований, а не ждать, что государство решит за него все проблемы».

*Президент Республики Казахстан
Н.Назарбаев, Послание народу Казахстана
«Казахстан-2050»*

Введение

В Послании Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева «Казахстан - 2050», всесторонняя поддержка предпринимательства как ведущей силы национальной экономики определена как одна из приоритетных задач.

«Отечественное предпринимательство является движущей силой нового экономического курса. Доля малого и среднего бизнеса в экономике должна к 2030 году вырасти по крайней мере вдвое. Важно поднять общий уровень деловой культуры и стимулировать предпринимательскую инициативу» - подчеркивается в Послании.

Этой задаче соответствует развитие инфраструктуры поддержки предпринимательства, в частности, бизнес-инкубаторов.

В настоящее время существует большое количество различных институтов, сформированы базовые принципы, формы и механизмы поддержки развития предпринимательства.

1. Анализ текущей ситуации в сфере развития инфраструктуры поддержки предпринимательства

Развитие и поддержка предпринимательства в Республике Казахстан постоянно находится под пристальным вниманием государства.

С 1991 года в Казахстане реализован ряд государственных программ по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства.

В целях реализации Послания Президента Республики Казахстан народу Казахстана «Новое десятилетие – Новый экономический подъем – Новые возможности Казахстана» и Стратегического плана развития Казахстана до 2020 года, Постановлением

Правительства Республики Казахстан №301 от 13 апреля 2010 года утверждена Программа «Дорожная карта бизнеса - 2020», которая предусматривает различные меры поддержки предпринимательства.

Согласно данным Агентства РК по статистике на 1 января 2012 года наблюдается рост таких индикаторов, характеризующих состояние малого и среднего бизнеса в Казахстане, как число активно действующих субъектов и производство товаров и услуг.

Число зарегистрированных субъектов МСП на эту дату составило 1 344 045 единицы, в том числе – 229145 юридических лиц малого и среднего предпринимательства (17% от общего количества), 924373 – индивидуальных предпринимателей (68,8%) и 190527 крестьянских (фермерских) хозяйств (14,2%).

Число активно действующих субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) в республике по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличилось на 13,2% и составило 748 840 единиц, в том числе – 64457 юридических лиц малого (8,6% от общего количества) и 9028 юридических лиц среднего предпринимательства (1,2%), 500629 индивидуальных предпринимателя (66,9%) и 174726 крестьянских (фермерских) хозяйств (23,3%).

Доля активных субъектов МСП в общем количестве зарегистрированных субъектов малого и среднего предпринимательства составляет – 55,7%.

В результате создан конкурентный рынок товаров и услуг, определены институциональные меры поддержки и развития малого предпринимательства.

Немаловажную роль в развитии предпринимательства в нашей стране играет государственное содействие развивающейся инфраструктуре поддержки предпринимательства, как совокупности организаций и объединений, способствующих развитию субъектов малого бизнеса и оказывающих им услуги для развития, обеспечивающих условия для ведения предпринимательской деятельности.

Создание и развитие инфраструктуры поддержки предпринимательства является одним из действенных механизмов регионального развития и стимулирования развития предприятий, в первую очередь субъектов малого и среднего бизнеса. Она служит «окном» для притока инвестиций, трансферта технологий, совершенствования управленческих навыков.

Значительные усилия были направлены на институциональное строительство, были созданы различные институты и разработано значительное количество программ в поддержку предпринимательства и модернизации экономики. В настоящий момент, акцент делается на разработку плана действий. Так, в целях реализации государственной Программы развития моногородов на 2012-2014 годы планируется создание бизнес-инкубаторов, что предполагает предоставление в аренду помещений на льготных условиях, оказание комплексной поддержки начинающим предпринимателям, включая консультирование, разработку бизнес-плана, предоставление микрокредитов, оказание

сервисных услуг, создание связей с сетью профессионалов, потенциальными потребителями.

1.1 История развития бизнес – инкубирования в Казахстане

Бизнес-инкубирование в Казахстане не является новым видом поддержки предпринимательства. Развитие бизнес-инкубации началось еще в 1997 году.

В 1999 году, создание бизнес-инкубаторов было предусмотрено Государственной программой развития и поддержки малого предпринимательства в Республике Казахстан на 1999-2000 годы.

В 2001 году, была создана Казахстанская Ассоциация бизнес-инкубаторов и инновационных центров (КАБИЦ).

Начиная с 2004 года, правительство Казахстана развивает инфраструктуру для малого бизнеса, включая бизнес-инкубаторы. Государственная программа ускоренных мер по развитию малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан на 2005-2007 годы предусматривала создание технологических бизнес-инкубаторов - структур, размещающих на своих площадях на определенный срок и при определенных условиях специально отобранные физические и юридические лица, создающие и реализующие технологические инновации, и оказывающих им консалтинговые, юридические, лизинговые и иные услуги.

С 2006 года Казахстан принял ряд нормативно-правовых актов в области регулирования деятельности МСБ, труда, инноваций, науки и местного развития. В Казахстане были введены определения таких терминов как: ЦПП, бизнес-инкубатор и технопарк.

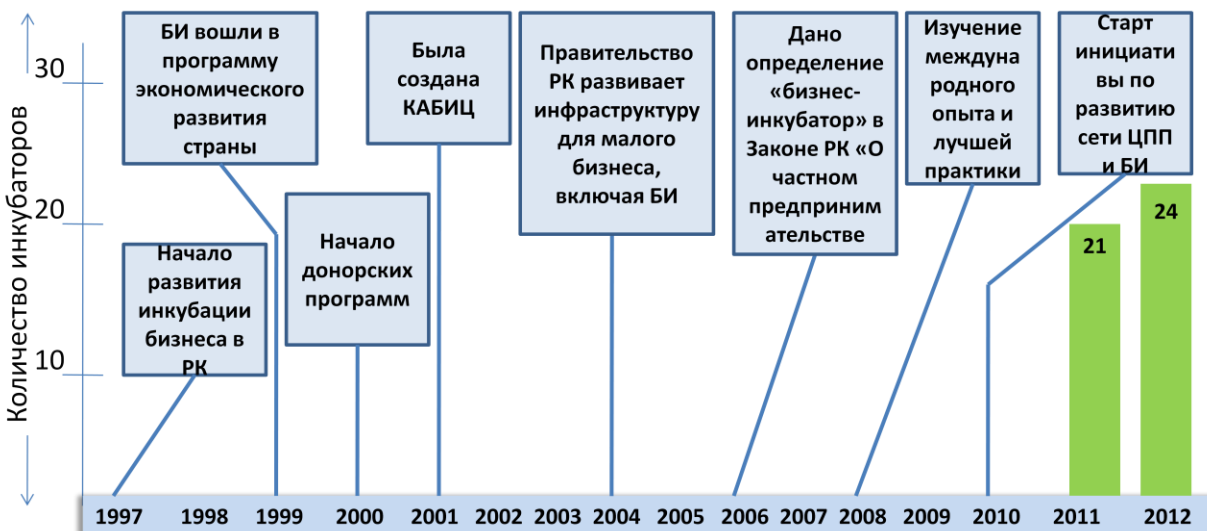
Согласно Закону Республики Казахстан «О частном предпринимательстве» от 2006 года (с изменениями и дополнениями на 2013 г.):

«Бизнес-инкубатор» - это юридическое лицо, создаваемое для поддержки субъектов малого предпринимательства на этапе их становления путем предоставления производственных помещений, оборудования, организационных, правовых, финансовых, консалтинговых и информационных услуг.

Задачами бизнес-инкубатора являются:

- 1) отбор субъектов малого предпринимательства для размещения в бизнес-инкубаторе;
- 2) предоставление субъектам малого предпринимательства образовательных, маркетинговых, консалтинговых и других организационно-управленческих услуг».

История развития бизнес – инкубирования в Казахстане



С 2005 года, (в соответствии с государственными Программами поддержки и развития предпринимательства), в Казахстане действовал 51 бизнес-инкубатор. Однако данная цифра также включала маленькие бизнес - центры и консалтинговые компании (которые не предлагали помещений для компаний), также как и технологические парки в городах Алматы, Актобе, Кызылорда, Караганда, Уральск и Оскемен.

Некоторые из них определяли свои услуги как «Разработка бизнес-планов, проектов и сопровождение до получения кредита, финансовая оценка залогового имущества, информация об источниках финансирования, содействие в доступе к финансовым ресурсам, помощь в проведении реструктуризации предприятий, регистрация и перерегистрация учредительных документов, оказание консультационной, организационной и технической поддержке в виде оказания консалтинговых услуг», другие – определяли свои услуги как «Поддержка малого предпринимательства, выделение производственных площадей, офисных помещений, оборудования», некоторые ограничились общим определением – «Содействие развитию малого и среднего бизнеса».

Казахстанская Ассоциация бизнес-инкубаторов и инновационных центров (КАБИЦ), в состав которой входило 14 субъектов, не работает уже с 2008 года, так как большинство бизнес-инкубаторов были закрыты по причине завершения донорских программ содействия и наступления финансового кризиса, а также по причине отсутствия комплексной программы поддержки бизнес-инкубаторов, недостаточной подготовленности менеджеров бизнес-инкубаторов о миссии бизнес-инкубатора, принципах его работы и управления.

В 2011 г. в Казахстане работал 21 бизнес-инкубатор. Их основная деятельность связана с арендой производственных и сервисных площадей, с ограниченным участием в процессе "бизнес-инкубирования".

В 2012 году, в Казахстане работало 24 бизнес-инкубатора.

1.2 Основные проблемы

1. Отсутствие понимания миссии и концепции бизнес – инкубирования. Отсутствие стандартизированной схемы создания, функционирования, управления и мониторинга (оценки) деятельности бизнес – инкубатора привело к:

- недостаточному пониманию на всех уровнях практических задач в соответствии с миссией бизнес – инкубирования, включая тот факт, что бизнес-инкубатор сам является бизнесом «по выращиванию» бизнеса;
- недооценке роли местных структур (МИО, университеты, торговая палата, бизнес-ассоциации, частный сектор и т.д.) в успешности бизнес-инкубатора;
- несоответствию потребностей региона и сервисных возможностей бизнес-инкубаторов (площадь, услуги, управление, персонал, финансирование), созданных в данном регионе;
- отсутствие нацеленности на старт-ап компании, нуждающиеся в услугах бизнес – инкубатора.

2. Недостаточная координация взаимодействия различных структур по поддержке предпринимательства. Недостаточная скоординированность структур по поддержке предпринимательства привела к тому, что при входе на рынок предприниматель несет большие издержки, обусловленные необходимостью налаживания и поддержки отношений со всеми контрагентами во внешней (взаимоотношения с государственными органами, финансово-кредитными организациями, поставщиками, потребителями и конкурентами) и внутренней среде. (выбор вида деятельности и организационно-правовой формы; формирование уставного капитала в необходимом размере).

3. Недостаточная подготовленность на различных уровнях

- Недостаток подготовки для государственных структур, которые могут быть заинтересованы в развитии бизнес-инкубаторов: государственные и региональные исполнительные органы, университеты, бизнес – ассоциации, частный сектор, торговая палата;
- Отсутствует система подготовки сотрудников бизнес-инкубаторов;
- Недостаточная подготовленность и информированность потенциальных резидентов бизнес-инкубатора.

- Отсутствие подготовленного персонала и менеджмента бизнес – инкубатора. Менеджеры, тренеры и консультанты существующих бизнес-инкубаторов не имеют опыта или знаний не только по специфике работы бизнес-инкубатора, но и в сфере предпринимательства, и не знакомы с опытом других стран.
- Бизнес-инкубаторы не всегда используют преимущества тесного сотрудничества с университетами.

4. Отсутствие системы мониторинга и количественных и качественных данных о результатах деятельности бизнес – инкубаторов.

5. Отсутствие платформы для взаимодействия и обмена информацией между инкубаторами как на региональном, так и на национальном уровне. Программы бизнес-инкубаторов в Казахстане малоизвестны внутри страны и за рубежом. Это является главным препятствием в усилиях по установлению связей с другими инновационными партнерами и объединению с национальными и международными сетями, посредством которых и происходит распространение знаний. Необходимо продолжать усилия по реализации мер для улучшения данной ситуации за счет презентаций и механизмов обратной связи.

6. Ограниченный доступ к финансированию на различных уровнях:

- Неопределенность постоянных источников финансирования для бизнес-инкубаторов;
- Ограниченный доступ к финансовым инструментам потенциальных клиентов бизнес-инкубатора.

1.3 Обоснование необходимости данной концепции

Увеличение доли успешных предпринимателей в экономике Казахстана является одной из основных целей Послания Президента РК «Казахстан 2050». Предоставление комплексной помощи начинающему бизнесу через бизнес-инкубаторы будет способствовать стимулированию развития предпринимательства, росту занятости и уровня жизни населения. Развитие региональной сети бизнес – инкубаторов позволит создать базу для методологической и информационной поддержки как для самих бизнес-инкубаторов так и для начинающих предпринимателей, а также позволит распространить передовой опыт.

2. Опыт мировой практики

Первые бизнес-инкубаторы были созданы в 1942 году в университетах США для

создания и развития новых компаний. Разработка официальной концепции бизнес-инкубирования началась в 1960-х годах. В настоящее время в мире насчитывается порядка 4000 бизнес-инкубаторов, и самое большое их количество находится в США (по разным оценкам - от 850 до 1100). Позже, в 1980-х годах, Великобритания и другие страны Европы приступили к созданию инфраструктуры по поддержке начинающих предпринимателей, включая инновационные центры, центры технополиса, научные парки и т.д.

Как показывает мировой опыт, компании, находящиеся в бизнес-инкубаторе, легче получают кредиты, лизинг, венчурное финансирование, чем компании, действующие самостоятельно на рынке, т.к. инкубатор является определенным гарантом успешного развития начинающего предприятия.

Опыт США. В США около 75% всех инкубаторов являются некоммерческими, им оказывается поддержка со стороны местных органов власти, университетов и/или предпринимателей.

Значительная часть финансирования бизнес – инкубаторов в США связана с программами поддержки малого бизнеса на региональном и федеральном уровнях. Для получения старт-ап гранта либо займа в федеральное правительство подается заявление при условии, что ТЭО уже разработано и партнеры для реализации определены.

Другая важная роль федерального правительства заключается в финансировании исследований и анализа.

Например, Администрация Экономического Развития США профинансировала исследование «Общественное влияние бизнес - инкубаторов», и эксперты пришли к выводу, что для эффективного функционирования инкубаторов необходимо создание национальной программы оценки на основе единых показателей, а также формирование национальной базы данных для количественной оценки деятельности инкубаторов.

При этом было подчеркнуто, что в создании бизнес-инкубатора самыми важными долгосрочными партнерами являются местные, региональные и государственные органы управления.

Президент США Барак Обама объявил о плане создания сети государственных-частных бизнес-инкубаторов для поддержки предпринимательства и создания рабочих мест путем инвестирования 250 млн.долларов США в год для увеличения количества и размера инкубаторов в неблагоприятных местностях.

Бюджетные предложения Президента Обамы на 2010 финансовый год включали предоставление 50 миллионов долларов США для программ бизнес-инкубирования в низкорентабельных районах. Изначально государство обеспечивало финансирование бизнес-инкубаторов от 50% до 80%, в форме грантов для размещения старт-ап компаний.

В 2010 году, был принят Акт по Продвижению Бизнес Инкубатора в целях поддержки новых бизнес-инкубаторов не только через упрощенный доступ к соответствующим фондам стартового финансирования, но и путем предоставления

грантов для ТЭО бизнес-инкубатора.

Руководство инкубатора осуществляется людьми, которые имеют большой опыт работы с бизнесом, финансовыми структурами, венчурной индустрией, государственными и региональными учреждениями. Важнейшим критерием успешности бизнес-инкубатора считается успешность координации его деятельности с региональными и федеральными структурами.

Бразилия. Поддержка бизнес-инкубаторов реализуется через Национальную Программу Поддержки Инкубации Предприятий, которая направлена на стимулирование создания новых бизнес – инкубаторов и развитие существующих. Данная программа реализуется при поддержке Министерства Науки и Технологии, Офиса по технологическому развитию, Национального Совета Научно-Технологического Развития, Министерства индустрии, торговли и туризма, Национальной Ассоциацией Промоутеров Технологий.

Поддержка включает два компонента:

- техническая поддержка для клиентов и управленческой команды бизнес-инкубатора (ТЭО, стратегическое планирование, менеджмент, сертификация ISO, маркетинг, технологическая, правовая и административная поддержка);
- обучение (стратегическое планирование, маркетинг, подготовка проекта и менеджмент).

Китай. Национальная Программа Инкубирования Китая, которая координируется Министерством Науки и Технологии, была создана в 1988 году. Данная программа инвестировала свыше 150 млн. долларов США в создание 77 бизнес – инкубаторов за 12 лет. 10-й Пятилетний План Развития на 2001–2005 годы предусматривал строительство бизнес-инкубаторов, с ежегодным финансированием 6 млн. долларов США. По плану, каждый большой или средний город с научно – технологической производственной площадкой должен создать минимум один инкубатор за 5 лет. Правительством Китая совместно с местными властями было создано более 400 бизнес-инкубаторов.

Страны ЕС. Второе место по количеству бизнес инкубаторов в мире занимают страны Европейского Союза. Лидерами являются Великобритания, Германия и Франция. Европейская Сеть Инноваций и Бизнеса объединила свыше 120 Инновационных Центров по всему Европейскому Союзу, большинство из которых предоставляют услуги бизнес-инкубирования. Также как и в США, в ЕС не существует единой модели бизнес-инкубатора, так как государство, частный и некоммерческий сектора принимают участие в финансировании создания и реализации схемы инкубирования.

Германия. В связи с реализацией политики регионального развития в Германии в 1980-х годах, создание бизнес – инкубаторов стало самым важным инструментом

регионального развития Германии.

С 1992 года 18 новых бизнес-инкубаторов открывались каждый год в Германии. Инкубаторы являются результатом тесного взаимодействия между местными исполнительными органами и местными торговыми палатами.

Финансирование бизнес-инкубаторов в большинстве случаев осуществляется путем субсидирования, предоставляемого городами, в которых они расположены. Согласно исследованиям ОЭСР, 38% бизнес-инкубаторов самостоятельно покрывают свои расходы, используя доходы от аренды, предоставления услуг и продвижения проектов, 40% получают субсидии от государства, а 22% - получают структурные субсидии. Во многих федеральных округах, государство покрывает половину затрат инкубаторов в первые годы их деятельности. Поддержка на региональном уровне имеет различные формы, включая финансовую поддержку. Субсидии также могут включать землю и здания по низким ценам, включая субсидирование для покрытия расходов на содержание штата.

Большинство бизнес-инкубаторов в Германии создаются в форме общества с ограниченной ответственностью.

Великобритания. В настоящее время в Великобритании функционируют 300 бизнес-инкубаторов, которые оказывают поддержку 12,000 динамично развивающимся и инновационным предприятиям. Более 60% бизнес-инкубаторов предлагают индивидуальную поддержку, консультируя в среднем 150 дополнительных предприятий за пределами инкубатора. Согласно данным Ассоциации бизнес-инкубаторов Великобритании, в среднем в одном бизнес-инкубаторе одновременно работают 30 предприятий и создаются 167 новых рабочих мест. Данной организацией была разработана Национальная Схема Бизнес Инкубирования вследствие отсутствия единой модели бизнес-инкубаторов. Данная схема была разработана при участии членов Наблюдательного Комитета, состоящего из практикующих экспертов, а также из заинтересованных в создании бизнес-инкубаторов сторон.

Схема содержит ключевые фазы создания инкубатора, отбора и выпуска компаний, инструменты управления, а также методологию оценки деятельности инкубатора. Она используется национальными и международными бизнес-инкубаторами и государственными органами.

В Великобритании функционируют лишь несколько частных бизнес-инкубаторов. При этом, данные инкубаторы тесно сотрудничают с государственными институтами и получают государственное финансирование. **Продолжительность периода** развития резидентов инкубатора и их относительная неустойчивость создают дополнительные риски для частных инвесторов. Предпосылкой для государственного финансирования является несоответствие между относительно низкими доходами частных инвесторов и общественной пользой бизнес-инкубирования.

Сеть Бизнес-инкубаторов Великобритании. Начиная с 1998 настоящая сеть бизнес-

инкубаторов способствовала росту бизнес-инкубаторов от 25 до 300. Основными услугами являются:

- Аккредитация и оценка деятельности бизнес-инкубаторов;
- Положительная практика;
- Тренинги и обучение;
- Консалтинг и информационная поддержка.

Центральная и Восточная Европа. Большинство бизнес – инкубаторов в Центральной и Восточной Европе были созданы по инициативе местной администрации, учебных заведений или посредством государственно-частного партнерства. **В Венгрии,** основателями бизнес – инкубаторов являются местные исполнительные органы, Венгерский Фонд по Поддержке Предпринимательства, частные фирмы, профессиональные организации.

В Румынии, бизнес –инкубаторы создаются при участии местных органов самоуправления, торговой палаты, правительственных и неправительственных организаций, университетов, бизнес – сообщества, исследовательских организаций и министерств. Источниками финансирования являются субсидии из ЕС и других международных агентств, государственных органов, структурных агенств, банков и частных организаций, университетов и др.

В Польше, на начальной стадии деятельность бизнес – инкубатора финансируется местными исполнительными органами, правительством, международными донорскими организациями, структурными фондами для разработки ТЭО, бизнес – плана и ведения начальной деятельности.

В Чешской Республике спонсорами бизнес-инкубаторов могут быть различные организации:

- Крупные частные компании (28%) с целью обеспечения рабочего пространства для отделившихся компаний или для совместных предприятия (с иностранными компаниями),
- Университеты или научно-исследовательские центры (24%) для стимулирования отделившихся научно-ориентированных производственных объектов
- Муниципалитеты (18%), чтобы развивать частный сектор в конкретном районе
- Государственные компании (18%) с целью повышения рентабельности земель или зданий, находящихся в их собственности
- Разные по составу группы (12%), муниципалитеты и местные производственные компании.

Россия. В России бизнес-инкубаторы начали создаваться в начале 90х годов. Было создано 13 бизнес-инкубаторов по инициативе Академии менеджмента и рынка, и

несколько бизнес-инкубаторов - на гранты США и Канады. По данным Российского центра малого предпринимательства, сейчас в России создано более 60 технопарков и 100 бизнес-инкубаторов.

С 2005 года Правительством РФ выделяются субсидии субъектам РФ на строительство, реконструкцию, капитальный ремонт и оснащение зданий бизнес-инкубаторов.

В России есть опыт плодотворного сотрудничества малого и крупного бизнеса посредством бизнес-инкубирования. Так, при ОАО "Московский станкостроительный завод им. Серго Орджоникидзе" более шести лет существует бизнес-инкубатор, использующий площади предприятия и сотрудничающий с ним.

По российскому законодательству, бизнес-инкубатор — это «организация, решающая задачи, ограниченные проблемами поддержки малых, вновь созданных предприятий и начинающих предпринимателей, которые хотят, но не имеют возможности начать своё дело, связанные с оказанием им помощи в создании жизнеспособных коммерчески выгодных продуктов и эффективных производств на базе их идей».

Большинство российских бизнес-инкубаторов зарегистрировано как некоммерческие организации. Это облегчает им доступ к дополнительным финансовым ресурсам, так как они получают возможность участвовать в конкурсе на гранты различного рода фондов.

Корея. В целях устранения последствий Азиатского финансового кризиса, Корейское Правительство оказало поддержку в создании бизнес-инкубаторов и предоставило финансовую поддержку для их создания и дальнейшего функционирования.

Повышение внимания к вопросу создания бизнес – инкубаторов со стороны государства было связано с повышением спроса на коммерциализацию новых технологий. Вследствие этого, при финансовой поддержке Министерства Науки и Технологий, новый бизнес-инкубатор был создан и управлялся Корейским Институтом Науки и Технологий для содействия новым венчурным проектам путем предоставления им помещения по сниженной цене и обеспечения сотрудничества с научными исследовательскими университетами.

Изначальная государственная политика была направлена на строительство и создание физической инфраструктуры, например, новое здание и оборудование для офиса.

Недавно, Правительство Кореи изменило политику по развитию бизнес – инкубаторов в стране, которая предусматривает усиление эффективности существующих бизнес-инкубаторов, а не создание новых. Если ранее система финансирования бизнес – инкубаторов зависела от размера и общего количества фирм-резидентов, то теперь деятельность самих бизнес-инкубаторов является важным условием для получения

финансирования и субсидий для внедрения различных программ поддержки для их резидентов.

Помимо создания физической инфраструктуры был усилен потенциал инкубаторов через косвенную поддержку вроде налаживания сети взаимодействия между инкубаторами, создания Корейской ассоциации бизнес-инкубирования (КОВИА), обучения менеджеров инкубаторов, а также предоставление технической и профессиональной поддержки через использование пула экспертов в различных областях.

Сингапур. Сингапурское правительство разработало несколько инициатив по доступу к финансированию для стартапов - наличные гранты, схемы частного финансирования, схемы бизнес-инкубаторов, схемы долгового финансирования и налоговые стимулы.

В Сингапуре действуют различные схемы поддержки бизнес-инкубаторов, которые нацелены на стартапы. Например, программа Развития Инкубатора, которой управляет Агентство по развитию предпринимательства (SPRING), предоставляет гранты инкубаторам и венчурным предприятиям, которые активно внедряют программы и помогают выращивать стартапы.

Кроме того, Агентством SPRING реализуется программа Инновационных купонов (Innovation and Capability Voucher), которая предоставляет предпринимателям возможность получить купон на сумму 5000 долларов для покрытия расходов за бизнес-услуги по таким направлениям как инновация, производительность, человеческие ресурсы и финансовый менеджмент. Согласно условиям, каждый малый или средний бизнес может получить по 2 купона по каждому направлению, но каждый проект должен быть завершен перед началом другого. Длительность преокта составляет 6 месяцев.

Центр поддержки инкубаторов InfoDev (в рамках партнерской программы Группы Всемирного Банка) включает крупную сеть бизнес-инкубаторов, в которую входят 241 инкубатор из 77 стран Азии, Африки, Восточной Европы и Центральной Азии, Ближнего Востока и Северной Африки, Карибского региона и Латинской Америки. Данная сеть является крупнейшей группировкой среди развивающихся стран. Инкубаторы, входящие в данную сеть, в совокупности обслуживают более 16,000 фирм-клиентов, выпустили «из-под своего крыла» 656 фирм-клиентов и создали более 200,000 рабочих мест.

2.1 Лучшая международная практика¹

1. Практика бизнес-инкубирования имеет гораздо большее значение, чем экономическое развитие, инновационный или предпринимательский потенциал региона. Вместе с тем, никакая отдельная практика инкубатора не гарантирует успеха. Именно синергетический эффект от объединения совокупности практик и политик создает оптимальные результаты.
2. Самые эффективные программы инкубирования часто объединяет применение лучшей практики в части структурирования и управления инкубатором, в частности:
 - a. Структурирование инкубаторов в качестве некоммерческих организаций, что позволяет им концентрировать усилия на успехе клиентов в плане:
 - i. создания рабочих мест;
 - ii. стимулирования предпринимательского климата в регионе;
 - iii. диверсификации местной экономики;
 - iv. создания или ускорения роста новых отраслей и субъектов бизнеса; и
 - v. привлечения или удержания субъектов бизнеса в соответствующем регионе;
 - b. Обеспечение состава членов Наблюдательного Совета бизнес-инкубатора, в который включены:
 - vi. Менеджеры частного сектора;
 - vii. Фирмы-выпускники инкубатора;
 - viii. Специалисты по передаче технологий;
 - ix. Специалисты по бухгалтерскому учету;
 - x. Специалисты по общим юридическим вопросам предпринимательской деятельности и, при необходимости, вопросам интеллектуальной собственности (т.е. сопровождение в вопросах патентования); и
 - xi. Представители местных ведомств по вопросам экономического развития;
 - c. Диверсификация государственной поддержки также способствует успеху программы, включая:

¹Источником по лучшей практике, приведенной выше, является, главным образом, но не исключительно, следующая работа: Lewis, David A., Haper-Anderson, Elsie, and Molnar, Lawrence A., "Incubating Success! Incubation Best Practices That Lead to Successful New Ventures," («Успех бизнес-инкубирования. Лучшая практика бизнес-инкубирования, способствующая созданию новых успешных предприятий»), U.S. Department of Commerce, Economic Development Administration, University of Michigan, August 5, 2012

В данном исследовании анализируются 376 программ бизнес-инкубирования, реализуемых по всей стране и в различных отраслях. Ни один вывод в исследовании не противоречит другим исследованиям и обзорам, проведенным в отношении программ бизнес-инкубирования в других странах.

- i. Поддержку операционного бюджета для покрытия дефицита арендной платы клиентов и комиссии за услуги;
 - ii. Участие местного органа власти по развитию экономики; и
 - iii. Участие ВУЗов.
- d.** Обеспечение достаточной и надежной поддержки капитального и операционного бюджета инкубатора:
- i. путем разработки всестороннего бизнес-плана и ТЭО, в которых тщательно анализируется местная среда, а также его капитальные и операционные расходы на срок 3-5 лет;
 - ii. с целью стабильного оказания основных и комплексных услуг клиентам;
- e.** с целью повышения инвестиций в развитие персонала и в реализацию миссии инкубатора – в части содержания здания или возврата займа
- f.** Набор в инкубатор квалифицированных и обученных работников на условиях полного рабочего времени (т.е. эффективные показатели соотношения «персонал/клиент»)
- g.** Управление бизнес-инкубатором в соответствии с миссией, целями, задачами и годовыми рабочими планами инкубатора;
- h.** Применение систем и процессов, обеспечивающих:
- i. Отбор клиентов по принципу бизнес-соответствия;
 - ii. Отбор клиентов исходя из потенциала успеха;
 - iii. Анализ клиентских потребностей при поступлении в инкубатор;
 - iv. Предоставление возможностей по налаживанию связей (сети взаимодействия) между фирмами-клиентами;
 - v. Презентацию клиентов перед местным сообществом и потенциальными инвесторами/спонсорами;
 - vi. Публикацию четко сформулированной (и строго следуемой) политики по вводу и выводу резидентов из инкубатора;
 - vii. Выполнение эффективных планов (графиков) уплаты арендных платежей и комиссий за услуги, поскольку инкубаторы, получающие такую плату в относительно большем объеме, демонстрируют лучшие результаты;
 - viii. Использование стандартизированных внутренних операционных систем;
 - ix. Использование стандартизированных систем для более частого и продолжительного отслеживания и анализа результатов деятельности клиента и инкубатора, включая данные о:
 - количестве рабочих мест, созданных фирмами-клиентами и выпускниками инкубатора;
 - доходах фирм-клиентов и выпускников инкубатора;
 - ежегодном количестве фирм-выпускников инкубатора;
 - показателе выживаемости фирм-выпускников инкубатора;

- удержании фирм-выпускников в регионе инкубатора; и
- успешности конкретных программных мероприятий и услуг инкубатора.

3. Цель, задачи, инструменты реализации Концепции

Целью Концепции создания региональной сети бизнес-инкубаторов является региональное экономическое развитие и укрепление региональной инфраструктуры поддержки предпринимательства путем развития бизнес-инкубирования для стартап компаний.

3.1 Задачи и инструменты реализации Концепции

Задача 1: Усиление координации и взаимодействия всех структур, заинтересованных в развитии бизнес-среды (МИО, университеты, крупные предприятия, Фонд «Даму», бизнес-ассоциации, ЦОП, ЦРП и т.д.);

Инструмент: Определение единой структуры в целях координации всех усилий по развитию предпринимательства.

Задача 2: Создание методологической базы для бизнес-инкубирования в РК.

Инструменты:

- разработка модели и схемы поэтапного создания бизнес-инкубатора (см. Приложение 1 и 2)

- создание web-ресурса для сети бизнес-инкубаторов с включением в контент набора инструментов по созданию, управлению и мониторингу деятельности бизнес-инкубаторов.

Задача 3: Расширение существующего законодательного определения бизнес-инкубатора с учетом его миссии и направленности на стартап компании.

Инструмент: Инициирование возможности пересмотра существующего в Законе РК «О частном предпринимательстве» определения бизнес-инкубатора.

Задача 4: Создание платформы для взаимодействия и обмена информацией между инкубаторами как на региональном, так и на национальном уровне.

Инструмент: Создание бизнес-инкубаторов на региональном уровне и объединение их в единую сеть путем определения координирующей структуры как на региональном, так и на национальном уровне.

Задача 5. Определение источников финансирования бизнес-инкубаторов.

Инструмент: Создание бизнес-инкубаторов в соответствии с планом мероприятий Программы развития моногородов в РК.

Задача 6: Оценка результатов деятельности созданных бизнес-инкубаторов и сети в целом.

Инструмент: Разработка индикаторов и методики мониторинга.

Задача 7: Повышение предпринимательской культуры, подготовка кадров для бизнес-инкубаторов, изучение и внедрение международного опыта.

Инструменты:

- организация тренингов, учебных курсов, ознакомительных поездок для изучения международного и отечественного опыта в сфере бизнес-инкубирования;
- выпуск методических и учебных материалов.

3.2 Основные подходы к реализации Концепции

1. Будет рассмотрена возможность пересмотра существующего в Законе РК «О частном предпринимательстве» определения бизнес-инкубаторов с учетом его миссии и направленности на старт-ап компании.

2. Будут разработаны модель и поэтапная схема создания бизнес-инкубатора. В соответствие с миссией бизнес-инкубатора, его деятельность будет направлена на создание и выращивание начинающих предприятий с потенциалом роста, имеющих потребность в услугах инкубатора. Модель предусматривает анализ предпринимательского потенциала, который будет отражен в ТЭО и бизнес-плане. Кроме того, модель содержит определение типа, формирование структуры и выбор юридической формы бизнес-инкубатора, определяет необходимость разработки правил входа и выхода для резидентов и т.д. (*Приложения 1 и 2*)

3. В рамках государственной Программы развития моногородов будут определены источники финансирования и ответственные исполнители создания бизнес-инкубаторов. Будут разработаны ТЭО с учетом региональных особенностей для каждого бизнес-инкубатора в целях определения целесообразности и прогнозирования деятельности бизнес-инкубатора, поскольку бизнес-инкубирование – это длительный процесс, требующий долгосрочного разделения рисков и первоначального финансирования деятельности со стороны государства. Для поддержки таких проектов крайне важно предусмотреть долгосрочное финансирование.

4. При поддержке Комитета развития предпринимательства будет определена структура для координации действий при создании и развитии сети бизнес-инкубаторов на национальном уровне, а также для мониторинга результатов деятельности бизнес-инкубаторов. Будут разработаны целевые индикаторы и методика для такого мониторинга.

5. Будут организованы как на региональном, так и на национальном уровне тренинги, обучающие курсы, ознакомительные поездки для менеджеров и консультантов бизнес-инкубатора. На региональном уровне будут проводиться

семинары при участии всех структур по поддержке предпринимательства, бизнес-сообщества и государственных органов. В рамках созданной сети бизнес-инкубаторов будут проводиться целевые семинары для менеджеров по совершенствованию управления инкубатором.

6. В целях развития управленческих навыков будут организованы короткие бизнес-курсы, коучинг для руководителей компаний, работающих в инкубаторах. Создание бренда и развитие положительного имиджа бизнес-инкубаторов способствовали бы лучшему пониманию организациями своих возможностей.

7. Будут проводиться коммерческие курсы для менеджеров бизнес-инкубаторов при участии специалистов научных парков, что обеспечит последовательность и качество программ развития бизнеса.

3.3 Создание сети бизнес-инкубаторов

Для получения доступа к лучшей практике, обучению, техническим экспертным знаниям и другим источникам, бизнес-инкубаторы могут быть объединены в сеть. В создании сети для развития и функционирования бизнес-инкубаторов можно выделить четыре этапа.

Этап 1 - определение участников сети;

Этап 2 - внедрение процессов по отбору, вводу и обучению членов сети;

Этап 3 - развитие сети в «команду»; и

Этап 4 - обеспечение доступности полного набора компетенций внутри сети.

Налаживание сети взаимодействия между инкубаторами является чрезвычайно важным аспектом лучшей практики бизнес-инкубирования. Создание сети инкубаторов, соединяющей инкубаторы в регионе друг с другом и с инкубаторами по всей стране, дает множество преимуществ. Однако существование сети или простая принадлежность к подобного рода группе еще не гарантирует успеха отдельному инкубатору.

1. Организация инкубаторов в сети стимулирует и ускоряет обмен знаниями и взаимное обучение отдельных членов различными способами:

- *Содействие региональным группам.* Так, можно использовать веб-сайт для получения оперативной картины распределения бизнес-инкубаторов на определенной территории. Это позволяет пользователю ознакомиться с профилем, видами и результатами деятельности каждого инкубатора в сети и прочей статистикой.
- *Распространение лучшей практики.* Веб-сайт также может служить хранилищем информации по лучшей практике инкубаторов на нескольких языках и в разных

форматах. Члены сети могут скачивать технические документы по лучшей практике, учебные примеры из практики, обучающие и другие материалы;

- *Прямое онлайн-обучение.* Помимо предоставления обучающих материалов, портал сети может предназначаться и для проведения модульных онлайн-тренингов или вебинаров по каждой ключевой области управления бизнес-инкубатором.
- *Обмен историями успеха.* Документирование историй успеха других инкубаторов казахстанской сети или региональных и глобальных сетей является важным инструментом развития в любой отрасли.
- *Информационные бюллетени сети.* Регулярные информационные бюллетени могут использоваться для уведомления членов о предстоящих мероприятиях и событиях в Казахстане, на региональном или мировом уровне, о новых инкубаторах, вступивших в сеть, для презентации историй успеха или предоставления другой информации, которая может иметь ценность для успеха инкубатора или его клиентов.
- *Планирование мероприятий* (формирование графиков мероприятий). Сеть и ее веб-сайт могут использоваться для планирования важных мероприятий и публикации соответствующих графиков, например, дат тренингов, обучающих программ, мест проведения тренингов, а также публикации информации.
- *Коммуникация между инкубаторами.* Веб-сайт сети может использоваться для содействия коммуникации между отдельными инкубаторами через представление контактной информации о менеджерах инкубаторов.
- *Доступ к техническим экспертным знаниям.* Сеть и ее веб-сайт могут использоваться для получения доступа к специализированным техническим знаниям в сфере инкубирования и в различных областях деятельности фирм-клиентов: информационных технологий, производства, сельского хозяйства и т.п.

2. Стандартизация операционных методов. Формат сети сам по себе может способствовать стандартизации операционных методов, используемых инкубаторами-членами сети. Например, одним из наиболее полезных аспектов такого подхода является требование к членам сети в части представления стандартной отчетности.

4. Ожидаемые результаты

Укрепление региональной инфраструктуры поддержки предпринимательства путем развития бизнес-инкубирования для стартап компаний;

Региональное развитие бизнес-среды и улучшение условий для начинающего бизнеса.