

«МЫ ДЕЛАЕМ ОДНО И ТО ЖЕ ДЕЛО»

В минувшем году по инициативе ставутичского исполкома был подписан меморандум между Loyola college (штат Мериленд, США) и городской исполнительной властью о создании в Славутиче технопарка. В рамках действия этой программы при финансировании американской стороны с деятельностью бизнес-инкубаторов и технопарков США ознакомились директор Валентина Дарнопых и начальник отдела экономики горисполкома Ирина Опалева.

О результатах поездки рассказывает Валентина Дарнопых:

— Программа работы группы (в нее, кроме нас, входили представители аналогичных структур из Киева и Харькова, имеющие большой опыт работы в области консалтинга), была сугубо практической. Семинаров и лекций нам не читали, зато предоставили возможность самого широкого общения с менеджерами американских бизнес-инкубаторов и технопарков. Естественно, нас интересовали особенности их деятельности и то, как можно этот опыт применить у нас.

— Разница оказалась принципиальной?

— Нет, за исключением главного — того, что в США существует государственная программа по поддержке бизнес-инкубаторов и разработан ряд мероприятий, которые позволяют эту программу осуществлять: есть соответствующие фонды, можно выиграть грант, получить постоянное финансирование из местного бюджета или бюджета штата. Опыт работы в этом направлении накапливался в течение двадцати лет, и сегодня в Штатах насчитывается 597 бизнес-инкубаторов — по несколько в каждом городе.

— А как насчет конкурентной борьбы за клиента?

— Я задавала этот вопрос неоднократно и везде ответ был практически одинаков: в их деятельности есть столь большая потребность, что существует даже очередь потенциальных клиентов, и поэтому конкуренции они не ощущают.

В США создана Национальная Ассоциация бизнес-инкубаторов, в которую входит 343 структуры. 51 процент от общего количества — бесприбыльные (то, что называется "предприятием с нулевой рентабельностью" — М.Р.), 27 процентов инкубаторов и технопарков созданы при университетах и ориентированы на высокие технологии, что дает массу преимуществ: с одной стороны, финансовую поддержку профессорско-преподаватель-

ского состава и научных исследований, с другой, — привлекаемые к работе в такой структуре студенты по окончании учебы уже имеют гарантированное рабочее место. К тому же, университеты получают великолепную материальную, в том числе и лабораторную базу, полученную ими в результате правильно составленных программ по конверсии, а бизнес-инкубаторы и технопарки имеют широкие возможности для пользования этой базой.

16 процентов инкубаторов представляют собой своего рода "гибрид" — с точки зрения источников финансирования: они работают как за счет государственных, так и за счет частных денежных средств. И что более всего удивило: 8 процентов бизнес-инкубаторов являются частными.

— Собственно, есть чему удивиться: я как-то до сих пор считала, что содержание бизнес-инкубатора — дело не слишком доходное...

— Оказывается, помогая создавать бизнес, можно делать деньги. Если государственные инкубаторы, предоставляя аренду помещений, организационную и информационную помощь, не снабжают предпринимателя начальным стартовым капиталом, то частные делают именно это. Впоследствии они являются либо собственниками части акций удачно созданного предприятия, либо имеют процент с его дохода. Кстати, в Америке отмечается рост количества именно частных бизнес-инкубаторов.

— Но ведь не секрет, что из десяти созданных предприятий лишь одно (в лучшем случае два) в будущем смогут что называется развернуться и приносить доход. Что владельцу частного бизнес-инкубатора за выгода сначала вложить в предпринимателя деньги, а потом не получить никакой отдачи?

— Система отработана таким образом, что доход от благополучных проектов покрывает расходы на неблагополучные. И потом, раз в предпринимателя вложены сред-

ства (на обучение в том числе) совершенно неразумно не использовать его в других проектах в качестве кадрового потенциала.

— То есть "отсекая" непродуктивную идею, технопарк или бизнес-инкубатор не отвергает специалиста или носителя идеи?

— Именно так. К слову, эффективность предприятий, вышедших из государственных бизнес-инкубаторов, составляет 85 процентов.

— Скажем так, из 100 компаний, прошедших "государственное инкубирование", 85 будут работать успешно?

— Да. У частных эта цифра составляет 30 процентов — в основном, за счет того, что они имеют дело с рискованным капиталом и рискованными проектами. Я спрашивала: все ли претенденты принимаются бизнес-инкубаторами и технопарками? Выяснилось, что есть свои критерии отбора. Во-первых, кандидат должен предоставить хоть какой-то минимальный бизнес-план (это не принципиально, но подтверждает, что идея не пребывает где-то в заоблачных высях), во-вторых, соискатель обязательно проходит собеседование (при каждом бизнес-инкубаторе обязательно существует совет, к работе в котором привлекаются специалисты в той или иной области: так как менеджер далеко не всегда может самостоятельно принять решение о реальности идеи). В-третьих, менеджер инкубатора оценивает тот круг связей и источников финансирования, который имеется у его структуры — с тем, чтобы оценить, может ли она помочь данному конкретному начинающему предпринимателю.

— У бизнес-инкубаторов в США существует определенная специализация?

— 25 процентов всех бизнес- и технопарков ориентированы на работу в области высоких технологий, 10 процентов — в производственной сфере, 6 процентов — в области услуг.

— Что они понимают под высокими технологиями?

— Мы тоже об этом спрашивали — и четкого определения не получили нигде. Из многочисленных ответов можно вывести приблизительно такую формулировку: все что, чего прежде не было. Но поскольку у них есть практически все, то проекты, которые поступают в их технопарки, с нашей точки зрения — нечто вообще недоступное. Например? Экспресс-анализ крови на... рак. Или пейджер со специальной системой клавиатуры для глухонемых. Впечатляет?

— Давайте попробуем вернуться с их заоблачностью в наши реалии. Государственной программы поддержки развития бизнеса в Украине нет. Муниципальные бюджеты тяжести полного финансирования занимающихся этим структур по развитию бизнеса однозначно не выдержат. На что могут рассчитывать и как должны строить деятельность наши славутичские бизнес-инкубаторы?

— Когда мы уезжали из США, к сожалению, Loyola college, обещавший финансирование, его еще не нашел. Обычно подобные международные проекты реализуются таким образом: западная сторона ищет средства и затем осваивает их у нас. Мы ищем источники финансирования постоянно — иметь один источник крайне ненадежно. С нашей стороны необходимо произвести ремонт помещений, предоставить оргтехнику и оборудование, провести тренинги и семинары. Надо сказать, что мы не просто ждем финансирования — мы можем помочь (и помогаем!) обратившимся к нам в написании бизнес-планов, регистрации, оказании юридической помощи и бухгалтерского сопровождения, информационной поддержки. И, если хотите, при необходимости побирем интересы наших клиентов, что тоже очень важно. Если, кроме того, с нашей помощью славутичские предприниматели смогут наладить контакты с американскими коллегами, это тоже будет совсем не лишним.

— Исходя из данной беседы, можно сделать вывод, что на Западе существует два направления работы бизнес- и технопарков. Первое из них — помощь носителю высокотехнологической перспективной идеи, второе — поддержка людей, способных к предпринимательству (в том числе и тех, у кого свое дело по тем или иным причинам не пошло). А каковы приоритеты местных структур по развитию бизнеса?

— У нас надо помогать любому — не только высокотехнологическому — бизнесу. Если в США для того, чтобы открыть магазинчик или кафе, не надо прибегать к помощи бизнес-инкубатора, то у нас это зачастую просто необходимо: предприниматель нуждается и в определенном обучении, и в получении помещения в аренду. Почему считается, что необходимо развивать только сферу производства? Заработанные в производственной сфере деньги будут непременно тратиться в сфере услуг — если предприниматели ее создадут. В той же Канаде промышленная сфера занимает 38 процентов, тогда как сфера услуг 62, а в Таиланде экономика на 96 процентов построена на предоставлении услуг, в частности туристических.

— На состоявшихся недавно в городе семинарах постоянно звучала мысль, что славутичанам, чтобы включиться в предпринимательскую деятельность, необходимо менять мотивацию, что сегодня они неактивны с точки зрения включения в бизнес.

— Последнее время наметилась некоторая повышение активности, связанное, вероятнее всего, с приближающимся закрытием ЧАЭС. Сейчас мы помогаем "выбить" помещение двум фирмочкам. Группа женщин, иницирующая одну из них, намерена открыть магазин ритуальных услуг. Другая, также создаваемая славутичанками, бывшими работницами ЧАЭС, вышедшими на пенсию и имеющими

опыт мелкого торгового бизнеса, будет продавать сувенирную продукцию...

—...И если облюбованное ими подвальное помещение выбить не удастся, никакие красивые слова об "изменении мотивации" не помогут — люди просто будут знать, что делать бизнес у нас нельзя. С другой стороны, экономическая ситуация не только в Славутиче — во всей Украине сегодня такова, что надеяться на развитие промышленности достаточно сложно...

— В США есть такое понятие как hub-зона, т.е. зона с низким развитием промышленности (мы побывали в одной из них — American technology corporation). Оказываемые ими услуги — продвижение компаний, желающих поднять эту зону, и предоставление помещений в аренду. Методика их действий такова: бизнес-инкубатор, действующий в hub-зоне, привлекает туда предприятие и помогает получить определенный госзаказ. Таким образом образуются новые рабочие места (польза для зоны), а привлеченное предприятие и бизнес-инкубатор получают прибыль.

— Неужели все 100 процентов американских структур по развитию бизнеса благополучны?

— Почему же? Есть и такие, которые прогорают. Инкубатор Goodthings, являющийся государственной структурой, при отсутствии бюджетного финансирования был: вынужден перерегистрироваться в компанию по торговле недвижимостью. Ошибка руководства Goodthings в том, что они имели слишком большую расходную часть и малое количество источников финансирования.

— В Славутиче два бизнес-инкубатора: один при АРБ, второй создан ПК ОП ЧАЭС. Вы конкурируете между собой?

— Нам надо работать вместе — мы делаем одно и то же дело: работники ЧАЭС — жители Славутича.