



No 10 (10) (2017)

P.2

The scientific heritage

(Budapest, Hungary)

The journal is registered and published in Hungary.

The journal publishes scientific studies, reports and reports about achievements in different scientific fields. Journal is published in English, Hungarian, Polish, Russian, Ukrainian, German and French.

Articles are accepted each month. Frequency: 12 issues per year.

Format - A4

ISSN 9215 — 0365

All articles are reviewed

Free access to the electronic version of journal

Edition of journal does not carry responsibility for the materials published in a journal. Sending the article to the editorial the author confirms it's uniqueness and takes full responsibility for possible consequences for breaking copyright laws

Chief editor: Biro Krisztian

Managing editor: Khavash Bernat

- Gridchina Olga - Ph.D., Head of the Department of Industrial Management and Logistics (Moscow, Russian Federation)
- Singula Aleksandra - Professor, Department of Organization and Management at the University of Zagreb (Zagreb, Croatia)
- Bogdanov Dmitrij - Ph.D., candidate of pedagogical sciences, managing the laboratory (Kiev, Ukraine)
- Chukurov Valeriy - Doctor of Biological Sciences, Head of the Department of Biochemistry of the Faculty of Physics, Mathematics and Natural Sciences (Minsk, Republic of Belarus)
- Torok Dezso - Doctor of Chemistry, professor, Head of the Department of Organic Chemistry (Budapest, Hungary)
- Filipiak Pawel - doctor of political sciences, pro-rector on a management by a property complex and to the public relations (Gdansk, Poland)
- Flater Karl - Doctor of legal sciences, managing the department of theory and history of the state and legal (Koln, Germany)
- Yakushev Vasilij - Candidate of engineering sciences, associate professor of department of higher mathematics (Moscow, Russian Federation)
- Bence Orban - Doctor of sociological sciences, professor of department of philosophy of religion and religious studies (Miskolc, Hungary)
- Feld Ella - Doctor of historical sciences, managing the department of historical informatics, scientific leader of Center of economic history historical faculty (Dresden, Germany)
- Owczarek Zbigniew - Doctor of philological sciences (Warsaw, Poland)
- Shashkov Oleg - Candidate of economic sciences, associate professor of department (St. Petersburg, Russian Federation)

«The scientific heritage»

Editorial board address: Budapest, Kossuth Lajos utca 84,1204

E-mail: public@tsh-journal.com

Web: www.tsh-journal.com

CONTENT

CULTUROLOGY

Zhelay O.

LIBRARY INNOVATIONS FOR THE NEW
TARGET AUDIENCE - IDPS.....4

ECONOMIC SCIENCES

Bilan O.V.

NATIONAL, SECTORAL AND REGIONAL
ASPECTS OF THE EXPANSION OF MARKET
CONSULTING SERVICES: MANAGEMENT
PRINCIPLES OF BUSINESS
SUPPORT11

Bityuk I.M.

FOREIGN AND DOMESTIC EXPERIENCE
OF MANAGEMENT OF BUSINESS
INCUBATORS16

Gulak D.

USING CLUSTER ANALYSIS FOR RESERCH
OF UKRAINIAN ELECTRICITY
MARKET23

Cheverda S.S., Ph.D., Drobilko V.V.

OPTIMISATION OF ASSETS AND
LIABILITIES OF COMMERCIAL BANKS
FOR FINANCIAL STABILITY WITH
MODERN PORTFOLIO THEORY26

Nurgaliyeva R.N., Ibkeeva A.M.

EVALUATION METHODS OF FINANCIAL
INSTRUMENTS 30

Sagidov Yu.N.

ECONOMICALLY PERIPHERAL REGIONS
OF RUSSIA..... 34

Suray A.S.

THE DEVELOPMENT INDEX OF THE
BUSINESS ENVIRONMENT:
METHODOLOGICAL AND THEORETICAL
ASPECTS 44

Tytarenko Ju.S.

DEVELOPMENT APPROACHERS TO
INTERPRETING THE DEFINITION
«AGRICULTURAL MARKET» IN THE
CONTEXT OF A MARKET ECONOMY. 54

Schestakowa T.M.

FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF
THE HR STRATEGY OF AN INDUSTRIAL
ENTERPRISE IN MODERN
CONDITIONS..... 58

PEDAGOGICAL SCIENCES

Varyuschenko V.I., Gaikova O.V.

EVALUATION OF THE REFORMS OF
PETER I IN THE CONTEXT OF THE
PREPARATION OF TEACHERS TO TEACH
CONTROVERSIAL ISSUES OF
HISTORY.....65

Savitska A.

ACTUAL ORGANIZATIONAL AND
EDUCATIONAL PROBLEMS PREPARATION
OF STUDENTS IN INTERNATIONAL
PEACEKEEPING OPERATIONS67

Salakhutdinova E.S.

«CULTUROLOGICAL APPROACH TO
DETERMINATION OF THE ROLE OF
READING IN PERSONALITY
DEVELOPMENT»69

Safonova O.N., Shumilina N.S.

EDUCATIONAL POTENTIAL OF THE
COMMUNICATIVE COMPONENT OF
SPORTS ACTIVITY IN THE FORMATION OF
PROFESSIONAL AND ETHICAL
ORIENTATION OF THE PERSONALITY IN
GLOBALIZATION CONDITIONS 73

Ufimtseva L.I.

A FACTOR IN THE QUALITY OF
MATHEMATICAL TRAINING OF
ECONOMISTS..... 78

PHILOLOGICAL SCIENCES

Bragarnik-Stankevich O.

ZOONYMS IN LEXICOGRAPHIC
PRACTICE.....81

Mykhailichenko V.R.

STRUCTURAL FEATURES IN ENGLISH
PATENTS AND THEIR REALIZATION IN
UKRAINIAN TRANSLATION83

Moysey A., Skakun I.

PHILOSOPHICAL AND
ANTHROPOLOGICAL ASPECTS OF
MODERN HUMANITARIAN AND
SCIENTIFIC PARADIGM 89

PHILOSOPHICAL SCIENCES

Golybova O.M., Pylypenko S.G.,

Moshynskaya O.Y.

MAN IN THE TECHNOLOGICAL
CULTURE93

ЗАРУБІЖНИЙ І ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРІВ**FOREIGN AND DOMESTIC EXPERIENCE OF MANAGEMENT OF BUSINESS INCUBATORS***Bityuk I.M.**Cherkasy State Technological University, senior lecturer in management and business administration***АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено зарубіжний та вітчизняний досвід управління діяльністю бізнес-інкубаторів як новітніх структур розвитку економічного ринку. Виявлено проблеми та причини відставання впровадження бізнес-інкубування в українську економіку від зарубіжних моделей. Досліджено зарубіжні державні програми підтримки розвитку бізнес-інкубування. Визначено основні критерії успіху функціонування бізнес-інкубаторів.

ABSTRACT

The article examines the foreign and domestic experience of management of business incubators as the newest mechanisms for the development of economic market. Identified problems and reasons for the lag of the introduction of business incubation in the Ukrainian economy from foreign models. Investigated foreign government programs of support of development of business incubation. Defined the main criteria for the success of business incubators.

Ключові слова: бізнес-інкубатори, державні програми, фінансування бізнес-інкубаторів, технопарки, державна підтримка, проблеми бізнес-інкубування, ІТ-проекти, некомерційні бізнес-інкубатори, уряд.

Keywords: business incubators, government programs, funding business incubators, technology parks, state support, issues business incubation, IT projects, non-profit business incubators, government.

Зарубіжний досвід переконує, що для успішного розвитку бізнес - інкубування насамперед необхідно мати суттєву підтримку державних і місцевих органів влади. Бізнес-інкубатор не є організацією, що приносить негайний прибуток (крім соціальної). Віддача від вкладень приходить від фірм, вирощених в бізнес-інкубаторі, а термін становлення фірм зазвичай дорівнює 3-4 років. Без істотних фінансових інвестицій та іншої матеріальної допомоги реалізувати технологію бізнес-інкубування досить складно.

Не дивно, що розвитку бізнес-інкубаторів приділяють чимало уваги уряди багатьох країн. Розглянемо досвід державної підтримки бізнес-інкубування деяких країн.

В США близько половини всіх бізнес-інкубаторів спонсорується державою та некомерційними організаціями. Програми підтримки бізнес-інкубаторів розробляються і впроваджуються переважно за ініціативою місцевих органів розвитку економіки. Місцеві органи влади проводять дослідження, бізнес-інкубаторів, що знаходяться на території штату і спрямовують свої рекомендації у федеральні органи. На основі цих рекомендацій федеральні органи влади виділяють для бізнес-інкубаторів гранти і позикові кошти [10].

Федеральні програми впроваджуються різними міністерствами і не є централізованими. Федеральна підтримка обмежується відшкодуванням витрат на будівництво бізнес-інкубатора і має тимчасовий характер. У другій половині 1990-х років спостерігався різкий спад федерального фінансування бізнес-інкубаторів, а також реформату-

вання політики з широкомасштабних програм (бізнес-інкубатори) на вузькоспеціалізовані програми. Але, незважаючи на зміну тенденцій в напрямі державної підтримки, 70% американських інкубаторів отримують державні субсидії. Держава вбачає вигоду в таких вкладеннях коштів, так як за кожен вкладений у бізнес-інкубування долар уряд отримує 4,96 долара у вигляді податків.

Розвиток бізнес-інкубаторів в Китаї здійснюється за допомогою національної програми China Torch Program. Китайська програма розвитку бізнес-інкубаторів заснована на іноземному досвіді, особливо на досвіді США. Однак при розробці програми були враховані особливості китайського суспільства і культурних традицій. Основними характеристиками програми є сильна підтримка з боку держави та рівномірний розподіл інкубаторів по всій території країни. Програма розвитку інкубаторів була включена в десятий п'ятирічний план економічного розвитку Китаю.

Уряд і місцева влада сформували законодавчу базу для роботи бізнес-інкубаторів. Для управління та координації програми був створений спеціальний інститут – Torch Program Office. Для просування і стандартизації розвитку бізнес-інкубаторів в листопаді 1994 року спеціальним інститутом Torch Program Office були розроблені Коментарі по технологічним бізнес - інкубаторам [2, с. 377-380]. Коментарі встановлювали критерії для китайських бізнес-інкубаторів і пропонували набір деталізованих правил щодо політики інкубатора і роботи менеджерів. Групі інкубаторів було присвоєно звання національних і ці інкубатори були прийняті за зразок. На перших порах створення всі інкубатори

отримували повне або часткове фінансування від держави.

Для реалізації програми в області створення і розвитку наукових і високотехнологічних бізнес-інкубаторів Міністерством Науки і Технологій була створена спеціальна організація - Центр Розвитку Промисловості і Високих Технологій, який проводив оцінку наукових і технологічних бізнес - інкубаторів, що не отримали статусу національних. На основі цієї оцінки кращим з досліджуваних інкубаторів надавалися гранти для досягнення ними національного рівня.

В цілому у 2001 році загальна сума прямих інвестицій в інкубатори в рамках програми China Torch Program склала понад 70 млн. юанів. Крім того, програма не виключає можливості грошової підтримки бізнес - інкубаторів на рівні місцевих органів влади, так як велика кількість інкубаторів національного рівня належать місцевим органам влади [2, с. 380-383].

В даний час кількість бізнес-інкубаторів в Китаї збільшується великими темпами. Причинами швидкого розвитку інкубаторів є декілька. По-перше, в китайській економіці спостерігається поштовх. По-друге, з'являється велика кількість підприємців, які охочі відкрити свій бізнес. Відповідно, зростає попит на бізнес - інкубатори. По-третє, після п'ятнадцятирічної практики суспільство усвідомило внесок бізнес-інкубаторів в економічний і соціальний розвиток, а висока віддача від діяльності інкубаторів залучає інвестиційні інститути, які охоче вкладають кошти в дану область.

Розвиток бізнес-інкубування в Австралії здійснюється в процесі взаємодії інкубаторів, місцевих і державних органів влади і влади Британської Співдружності.

У червні 1999 року австралійський уряд оголосив про виділення 58 млн. дол. на програму розвитку інформаційних технологій (Building on IT Strengths (BITS) Program), центральною частиною якої стала Програма розвитку IT-інкубаторів (BITS Incubator Program) з бюджетом у 78 млн. дол.

В рамках програми підтримки бізнес-інкубаторів державне фінансування надавалося інкубаторам, які відмічалися фінансовою стабільністю, і було спрямоване, в першу чергу, на розвиток інфраструктури інкубаторів. Кошти розподілялися через регіональні відділення Міністерства, які приймали рішення про фінансування інкубаторів. Урядом заохочувалася конкуренція інкубаторів за фінансові ресурси, кошти розподілялися на конкурсній основі і надавалися найбільш перспективним інкубаторів.

Важливою деталлю програми було надання інкубаторам можливості залучати додатково приватний капітал та державні гранти для інвестування цих коштів у підприємства даного інкубатора.

Незалежна оцінка результатів програми розвитку IT бізнес - інкубаторів, проведена в 2003 р., визнала програму успішною та достойною для отримання подальшого фінансування [9].

По суті, в ході розробки програми пріоритетним напрямком було обрано не створення нових інкубаторів, а розвиток найбільш успішних існуючих

інкубаторів. При цьому кошти з фонду програми були розподілені один раз і нові інкубатори не мали можливості отримати фінансування.

У 1980-х рр. японський уряд прийняв ряд заходів по розвитку промисловості в регіонах, роблячи акцент на більш інтенсивному розвитку наукових парків і бізнес-інкубаторів. Насамперед, урядом була сформована законодавча база для роботи некомерційних бізнес - інкубаторів, і з 1990-х років почалося збільшення їх чисельності. У 1998 р. відповідальність за допомогу у розвитку інкубаторів була покладена на Японське Співтовариство Регіонального Розвитку. У квітні 2000 р. була прийнята система державних субсидій. До квітня 2002 р. було засновано 30 інкубаторів.

Починаючи з 2003 р. державна політика зосередилася на відкриття бізнес-інкубаторів при університетах. З 9,6 млрд єн., виділених урядом на створення нових бізнес-інкубаторів, 7,3 млрд. були спрямовані на університетські інкубатори. Нова політика держави була спрямована на підвищення кваліфікації менеджерів бізнес-інкубаторів, а на навчання були виділені державні субсидії [9].

Інкубатори Ізраїлю знаходяться під опікою міністерства промисловості та торгівлі країни, а вірніше - його департаменту науки.

Як правило, група у проєкті складається з 3-6 осіб, вона знаходиться в інкубаторі два роки. Розмір фінансування, що надається таким особам, зазвичай складає до 350 тисяч доларів. При цьому обов'язковим є принцип: інкубатор фінансує 85% від затвердженого бюджету кожного проєкту - і тільки при тій умові, що нове виріб буде вироблено в Ізраїлі. Потім новоспечені підприємці від «хай тек» повернуть інкубатору вкладені в них гроші, використовуючи частину своїх доходів від комерціалізації винаходів і продажу ліцензій на масовий випуск нових товарів.

Приходячи в інкубатор, кожна група виконавців проєкту оформляється як компанія з обмеженою відповідальністю. Керівництво інкубатору відразу ж підписує з новою компанією договір, де захищаються права розробників нових виробів і технологій - так щоб творці не боялися, що інтелектуальна власність присвоїть чиновник.

До кінця 2001 року мережа цих закладів змогла випустити у світ 735 проєктів, які перейшли в режим самостійного плавання. З них 5% довели свою конкурентоспроможність, виявилися успішними і розвиваються, 49% - не змогли вижити і були закриті.

Всією мережею інкубаторів управляє держава в особі міністерства промисловості і торгівлі Ізраїлю. При ньому працює Комітет з регулювання технологічних інкубаторів під головуванням Глави наукового департаменту міністерства. А щоб уникнути при цьому свавілля чиновників, в комітет входять «громадські діячі» - діячі високотехнологічного бізнесу країни і представники самих інкубаторів.

Загалом, виходить дуже ефективна схема. Державі не потрібно самому думати про все: воно зде-

більшого створить умови для успішного підприємництва. А конкретні розробки та їх просування забезпечують винахідники і ризикові бізнесмени. Немає небезпеки того, що державні гроші впадуть в «чорну діру» безперспективного проекту - адже все диверсифіковано і будується в розрахунок на прибутковість [].

В серпні 1997 року в Республіці Корея був прийнятий Акт про підтримку створення малих і середніх підприємств, в якому йшлося також і про підтримку урядом бізнес-інкубаторів. На місцеві органи влади була покладена відповідальність за кампанію з розвитку провінційних бізнес-інкубаторів та просування венчурного інвестування в технопарки та інкубатори. Бізнес-інкубатори отримали ряд податкових привілеїв. Податок на прибуток підприємств був скорочений на 50% у перший рік діяльності підприємства. Бізнес-інкубатори були звільнені від податку на реєстрацію, а податок на власність і землю скорочений на 50%.

За 1997-2002 роки кількість бізнес-інкубаторів в Кореї збільшилася з 23 до 355 бізнес-інкубаторів. У 2002 р. в інкубаторах перебувало 4723 підприємств [6, с. 23-30].

Створення бізнес-інкубаторів в Республіці Корея управляється центральним урядом. Однак різні міністерства розробляють власні програми підтримки бізнес-інкубаторів. У відповідності з програмами підтримки бізнес-інкубаторам надаються кошти на будівництво і реконструкцію будівель, а також на придбання обладнання. В країні була створена Асоціація Корейських Бізнес-інкубаторів, що дозволило зміцнити зв'язок між інкубаторами та розвивати навчання менеджерів інкубаторів.

Очевидно, що все більше і більше країн підключається до програм підтримки бізнес-інкубаторів. На сьогоднішній день не можна говорити про універсальну програму, яку з однаковим успіхом могли б застосувати уряди різних країн. Незважаючи на це, активне впровадження власних державних програм у ряді країн призвело до високих темпів зростання кількості бізнес-інкубаторів.

Згідно з аналітичними матеріалами американських експертів, надмірна реклама технопаркових структур сформувала думку, що це автоматично приводить до успіху. Однак існує багато фактів, які свідчать про їх невдачі. Занадто часто засновники вважають, що гроші, земля або будівля забезпечать невідмінний успіх технопарку або інкубатора бізнесу. На ділі технопарки потребують грамотних, відданих ідей людей. Без таких людей, які представляють регіональні і федеральні органи влади і управління, університети і, що найбільш важливо бізнес, всі зусилля будуть витрачені даремно.

Більше 50% потерпілих крах парків зіткнулися з непереборними труднощами, ледве приступивши до діяльності. Існування ще 25% знаходиться під питанням. Вони живуть без всякого сенсу і надії на успіх. Тільки чверть дослідних парків заслуговують на визнання в якості процвітаючих з точки зору загальноприйнятих критеріїв успіху, таких, наприклад, як кількість нових фірм і створення робочих місць.

Головним критерієм успіху технопарку може бути фінансова життєздатність. Багато наукових парків створюються заради отримання університетом і (або) іншими засновниками прибутку від комерційного використання нерухомості. Такі парки намагаються досягти, принаймні, стану беззбитковості. Але звичайно це не досяжно в короткі терміни. Якщо у парку немає кількох базисних фірм, дотацій землі та інших пільгових умов, то можна бути абсолютно впевненим, що, згідно зі звичайною діловою практикою, він буде відчувати фінансові труднощі протягом 5-10 років.

Тому засновники повинні з самого початку чітко визначити, в чому, власне, полягає життєздатність і які механізми її досягнення в перший період розвитку технологічного парку або інкубатора бізнесу.

Можна виділити 4 важливих критерії успіху технопаркової структури, які включають: розробку наукоємних технологій; зміцнення місцевої економіки; підвищення ролі університету; розвиток бізнесу за рахунок зміцнення конкурентоспроможності кожної окремо взятої фірми.

У зв'язку з цим досить цікавими є дослідження американської консалтингової фірми «АДЛ», яка ще на початку 90-х років за замовленням влади штату Нью-Йорк вивчила діяльність університетських дослідницьких парків не тільки Нью-Йорка, але і інших штатів. Дослідженню підлягали 5 процвітаючих парків США.

Результати досліджень були представлені у вигляді рекомендацій для влади штату Нью-Йорк щодо підвищення ефективності фінансування і підтримки дослідницьких парків і бізнес-інкубаторів. В якості ключових критеріїв успіху досліджених парків були виділені:

1. Хороший організаційний менеджмент, що включає шість складових:

- Підтримка з боку місцевих органів влади і управління. Проблема частково викликана тим, що багато університетів схильні вважати, що можуть організувати парк або інкубатор поодиночки, коли ж вони розуміють, що одні не можуть впоратися, вони відвертаються від парку.

- Правильно обрана організаційно-правова форма. Ця форма не повинна створювати проблем ні з правами інтелектуальної власності, ні з розширенням площ інкубатора, ні з послугами колективного користування. З самого початку всі юридичні питання повинні бути ретельно опрацьовані, інакше вони швидко знищать проєкт.

- Відсутній бюрократизм в управлінні. Більшість людей, які прийшли до управління парками і інкубаторами, які ніколи раніше не були менеджерами, а керування в цьому випадку мають особливу специфіку, вимагають від менеджера безлічі знань, здібностей та нетрадиційних підходів до управління.

- Віддана справі команда менеджерів. Якщо команда не віддана справі, то через пару років, коли парк все ще буде відчувати труднощі періоду становлення - вона повністю розпадеться.

- Стабільні відносини з університетом. Для досягнення успіху парку потрібно мати поблизу один або кілька університетів, дослідницьких клінік або лабораторій, які надають в розпорядження парку спеціалізовані приміщення і обладнання для їх колективного використання клієнтськими фірмами.

- Хороші відносини з громадським сектором економіки. Дня парку важлива безперервна громадська, фінансова та технічна підтримка.

2. Правильний вибір місця розташування парку, якісне планування його фізичної інфраструктури. На думку експертів, для інкубаторів та дослідних парків відстань має абсолютно критичну роль. Крім того, не менш важлива і гнучкість. У генеральних планах інкубаторів зазвичай не враховуються питання забезпечення гнучкості, достатнього для розвитку в перспективі. Зрештою інкубатори або дослідницькі парки схожі на будь-які офісні будівлі. Вони повинні мати адекватну систему основних послуг, які потрібні всім. Проте, вони повинні мати щось особливо привабливе для наукомістких фірм, наприклад, телекомунікаційні послуги, лабораторії колективного користування або іншими словами, їм треба мати щось більше порівняно з іншими фірмами, які проводять НДДКР.

3. Маркетинг. Не маючи точної інформації, люди часто вважають, що існує величезний попит на дослідницький парк. Їм здається, що якщо вони назвуть свій проект дослідним або технологічним парком, матимуть красиву вивіску і розіб'ють красивий парк, то з усіх боків до них звернуться фірми високих технологій. Треба розуміти, що тут також існує конкуренція. Важливо мати чітко визначену і цілеспрямовану маркетингову стратегію, інакше засновники можуть витратити багато грошей, з яких їм повернеться лише мала частина. Експерти вважають, що проект дослідницького парку або інкубатора повинен бути заморожений, якщо йому не вдалося залучити жодного серйозного клієнта. Без «базисного» клієнта проект частіше всього приречений на загибель, оскільки його керівники, врешті-решт, прийдуть до висновку, що «ніякої діяльності немає і в найближчому майбутньому не передбачається». Про проект просто швидко забудуть. «Базисна» фірма не обов'язково повинна бути відомою. Це може бути державна лабораторія, центр космічної або промислової технології. «Базисна» фірма може виникнути в ході злиття і поглинання.

4. Фінансування. Фінансова стабільність і прибутковість на практиці досягається значно важче, ніж це здається на початковому етапі становлення парку. Наприклад, заповнення площ йде повільніше, ніж очікувалося. Тому необхідно управляти ризиком і заздалегідь передбачати фінансову ситуацію [6, с. 23-25].

В Україні на даному етапі держава докладає зусилля для підтримки бізнес-інкубаторських структур. Це дозволить, на наш погляд, розвивати компанії у високотехнологічних секторах економіки та ефективно використовувати науково-дослідний потенціал навчальних закладів.

На додаток до традиційного переліку послуг, бізнес-інкубатори при провідних вузах зможуть:

- використовувати значні бібліотечні фонди;
- оперативно отримувати консультації профільних професорів і викладачів.

В Україні ряд університетів вже реалізує програми створення бізнес-інкубаторів. Наприклад, такі інкубатори, що створені на базі: Національного технічного університету України «КПІ», Київського національного університету ім. Т. Шевченка, Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана, Харківського національного університету радіоелектроніки, Хмельницького університету управління та права, Уманського державного педагогічного університету ім. П. Тичини тощо.

Говорячи про перспективи державної підтримки малого підприємництва, включаючи подальший розвиток програми розвитку бізнес-інкубування, слід зазначити, що подальше розширення обсягів фінансування заходів щодо державної підтримки малого підприємництва з державного бюджету повинно бути пов'язане з вирішенням наступних завдань:

- розширенням видів і форм підтримки, спрямованих, насамперед, на забезпечення легкого підприємницького старту і подальшого активного росту як на внутрішньому, так і на світовому ринках;
- підвищенням ефективності реалізованих програм підтримки, у тому числі шляхом визначення та контролю за досягненням цільових індикаторів (як якісних, так і кількісних).

При цьому пріоритетами в отриманні державної підтримки повинні користуватися цільові групи підприємців - початківці, інноваційні та експортоорієнтовані.

У цих умовах важливу роль має відігравати професійне управління, яке дозволить забезпечити випереджаюче економічне зростання в даному секторі [3, с. 80-85].

Однак наша держава знаходиться тільки на початку шляху, який вже пройдено більшістю країн у цьому напрямку. Україна, на наш погляд, має хоч і невеликий, але свій унікальний досвід бізнес-інкубування, і в подальшому розвиток державної підтримки забезпечить успішний розвиток бізнес-інкубаторських структур.

На наш погляд, значний інтерес представляє досвід бізнес-інкубування Німеччини.

Майже третина всіх бізнес-інкубаторів Німеччини розташована у Північній Вестфалії. Федерація бізнес-інкубаторів Північної Вестфалії узагальнила цілі створення інкубаторів наступним чином:

- сприяти організації тих фірм, які проявляють активність у сферах «майбутнього»;
- просувати проекти, які забезпечують трансфер технологій з дослідницького сектору в реальний сектор економіки;
- просувати проекти, що пов'язані з новими технологіями;
- проводити роботу, спрямовану на регіональному та міському розвитку.

Дослідження, проведене в 1990 році німецькими вченими, показало, що більшість бізнес-інкубаторів є німецьким еквівалентом компаній з обмеженою відповідальністю. Відповідно до більш пізнього дослідження, проведеного Федерацією бізнес-інкубаторів Німеччини, 53,1% бізнес-інкубаторів мають цю юридичну форму, тобто частка інкубаторів, що реєструються як організації з обмеженою відповідальністю, скорочується [8].

У створенні і підтримці бізнес-інкубаторів на регіональному рівні беруть участь різні суб'єкти політики. В ці процеси залучені практично всі учасники регіонального економічного розвитку, в той час як участь федеральних інститутів обмежена. У кожному третьому випадку інкубатор є результатом тісної співпраці між суб'єктами політики регіонального розвитку.

У частині покриття поточних витрат інкубаторами Західної Німеччини у дослідженні, проведене німецькими вченими, були наведені наступні оцінки: 38% інкубаторів самостійно покривають свої витрати за рахунок доходів від оренди, надання послуг, просування проєктів); 40% інкубаторів отримують субсидії; 22% інкубаторів отримують структурні субсидії.

Таким чином, більшість інкубаторів не можуть самостійно покривати всі свої витрати. Згідно з оцінками німецьких вчених лише 4 східнонімецьких інкубатори самостійно покривають свої витрати. Підтримка, що надається інкубаторам місцевою владою, може мати не лише чисто фінансові, а й інші форми. Нефінансові субсидії включають надання дешевої землі і будівель, в тому числі і субсидії на підготовку кадрів [1].

Важливою проблемою є оцінка вкладу інкубаторів в «виживання» та розвиток компаній. Федерація бізнес-інкубаторів Німеччини встановила, що рівень банкрутства фірм в інкубаторах становить приблизно 5%. Це значення набагато менше, ніж рівень банкрутства підприємств, що функціонують поза стінами інкубаторів, де кожна третя фірма припиняє своє існування протягом трьох років з дня свого заснування.

В цілому зараз існує 75 показників для оцінки діяльності інкубаторів, розбитих на 4 групи:

1. Підтримка створення нових фірм;
2. Трансфер технологій;
3. Регіональний розвиток;
4. Фінансування інкубаторів.

Інкубаторам пропонується оцінити себе самостійно по кожному з критеріїв за десятибальною шкалою. Таким чином, здійснюється добровільна сертифікація інкубаторів.

На думку німецьких експертів, можна виділити 3 фактори, щоб визначили успіх бізнес-інкубаторських структур:

1. Енергійність місцевих і регіональних органів влади і управління.
2. Зацікавленість місцевої промисловості.
3. Наявність університету або іншого вузу, що забезпечує технічну освіту.

Як показує німецький досвід, для забезпечення успіху діяльності технопарку необхідно, щоб він

відповідав мінімальним вимогам до власного географічного розташування та розміщення клієнтських фірм. Найбільш важливими для клієнтів факторами є можливість розміщення у приміщеннях, стандартний набір зручностей і устаткування, неформальне спілкування і здатність парку дати фірмі престиж.

Типовий клієнт технопарку - це мале підприємство, що дуже часто засноване одним або двома вченими, покинули університет, до яких в якості працівників приєдналися їхні молоді друзі. Ці підприємства, як правило, не мають серйозного досвіду в бізнесі, але компенсують цей недолік особистим ентузіазмом. Роботі за наймом в іншому місті або регіоні вони воліють незалежність та підприємницьку автономність у рідному місті.

Більшість клієнтських фірм цього типу - фірми обслуговування або субпідрядники, що пропонують промисловості наукомістку продукцію.

Критичним чинником успіху наукового парку німецькі експерти вважають наявність ретельно підбраної і кваліфікованої команди менеджерів [1, с.72-88].

Проаналізувавши досвід роботи бізнес-інкубаторів в Німеччині, ми прийшли до висновку, що він може бути адаптований і використаний в Україні. Це стосується участі структур влади, банківського співтовариства, корпоративного сектора в роботі інкубаторів, взаємодії інкубаторів з науковими організаціями, юридичного статусу бізнес-інкубаторів, використання системи показників для оцінки діяльності інкубаторів.

Ми вважаємо, що на нинішній стадії розвитку переважна більшість українських бізнес-інкубаторів не є інкубаторами в західному розумінні. Це - прототипи інкубаторів. Світова практика виробила усталені принципи формування бізнес-інкубаторів та умови прийому до них підприємств. Згідно цим принципам підприємства, що мають намір увійти до бізнес-інкубатору повинен пройти обов'язкові стадії:

- стадія відбору;
- стадія оцінки;
- доведення до належного стану зрілості бізнес-ідей;
- розробка бізнес-плану проєкту;
- відбір лідерів.

В Україні цим поки по даним принципам та умовам прийому бізнес інкубатори на жаль не працюють.

На території України діють бізнес-інкубатори різні за організаційно-правовою формою, складом засновників, профілем, комплексу послуг, що надаються підприємцям. Близько 30% інкубаторів в Україні - це технологічні інкубатори, близько 20% - міжнародні і 50% — це спеціалізовані інкубатори. Так само, як і в найбільш розвинених країнах в Україні одночасно представлені інкубатори трьох поколінь.

Враховуючи досвід інших країн та України, можна виділити велике число серйозних проблем і в нашій державі і за кордоном при переході струк-

тур, подібних бізнес-інкубатору, на самофінансування. Це відбувається, головним чином, по причині відсутності чіткого планування і механізмів для реалізації цього етапу в Україні в умовах економічної кризи найбільш успішні організації в кінцевому підсумку звузили спектр діяльності до рівня агентства по нерухомості, переставши виконувати функції інноваційного бізнес-інкубатора. Дана тенденція не унікальна в контексті світового досвіду інноваційного підприємництва. Найстаріші бізнес-інкубатори у всьому світі функціонують як фірми, що займаються нерухомістю, найбільш успішні з яких представлені агрегатами ріелторського бізнесу та консалтингу. Ці структури більш багаті і могутні, але їм присущі всі ті недоліки, які були властиві першим бізнес-інкубаторів: зокрема, рішення питання, потрапить фірма до бізнес-інкубатор чи ні, залежить від того, може вона платити за оренду.

В Україні відзначається інтерес до ідеї реалізації некомерційних бізнес-інкубаторів. Як показує практика, можливе вирішення ряду проблем з використанням таких некомерційних бізнес-інкубаторів. Наприклад, збільшення зайнятості населення та певних груп (біженців, колишніх військовослужбовців, молоді та інших) шляхом реалізації спеціальних програм; раціональне і ефективне використання муніципальних інвестиційних фондів для мікрокредитування і муніципальних площ під малий бізнес. У регіонах з допомогою бізнес-інкубаторів намагаються вирішувати задачі розміщення муніципального замовлення та проведення тендерів, а також цілеспрямованого розвитку малого бізнесу в пріоритетних для міста напрямках, прозорості фінансових потоків. Розглядається можлива роль бізнес-інкубатора як гаранта та поручителя за своїх клієнтів в лізингових і кредитних програмах. Велика увага приділяється можливостям використання інновацій для підвищення конкурентоспроможності продукції малих підприємств на українському ринку, а також проблемам навчання та консультування.

Проте, у цьому питанні відсутній системний підхід, немає загальної стратегії, яка дозволила б діючим бізнес-інкубаторам – як звичайним так і спеціалізованим – більш ефективно працювати з муніципальними органами за єдиними програмами підтримки підприємств.

Існуючих в Україні ситуацію з бізнес-інкубуванням частково можна представити, розглянувши на прикладі некомерційних бізнес-інкубаторів, що зосереджені на ІТ-проекти. Так, наприклад, в 2016 році в м. Києві відкрився некомерційний бізнес-інкубатор ІТ-проектів «1991 Open Data Incubator». Проект було реалізовано громадською організацією SocialBoost за підтримки Western NIS Enterprise Fund, компанії «Майкрософт Україна» та Уряду України. Метою створення проекту є трансформувати великі обсяги відкритих державних даних у ресурс для створення стартапів, що надають сервіси українським компаніям, громадянам та державним органам. Проект покликаний інформатизувати

такі сектори економіки як енергетику, агробізнес, інфраструктурні проекти, державні послуги для громадян, налагодивши взаємодію ІТ-розробників, аналітичних центрів та громадських організацій з органами державної влади. Ставши учасником інкубатора, стартап отримує можливість працювати над своїм проектом в офісі А-класу в центрі Києва, прямий контакт з українськими державними структурами всіх рівнів, безкоштовно пройти двомісячну інкубаційну програму, скористатися технологічною підтримкою програми Microsoft Bizspark, отримати доступ до кращих інвесторів. Інкубатор «1991 Open Data Incubator» включає в себе такі компоненти:

1. Галузеві рішення (для інфраструктури, агро, енергетики);
2. Електронні послуги (для населення);
3. Аналітичні системи (для міністерств і органів влади);
4. Smart-city рішення (для місцевих адміністрацій) [7].

До позитивних прикладів діючих ІТ бізнес-інкубаторів України можна віднести:

- Бізнес-інкубатор Happy Farm створений у 2012 році. До основних функцій даного бізнес-інкубатора є надання послуг бізнес-девелопменту для стартап-команд чи компаній. Другорядними функціями є супровід компаній та залучення інвестицій для реалізації проектів компаній;

- Бізнес-інкубатор GrowthUp створений у 2010 році. Даний бізнес-інкубатор орієнтований на технологічні стартапи. Основною ціллю діяльності бізнес-інкубатора є дання інформаційних послуг на початковому етапі запуску бізнесу;

- Бізнес-інкубатор WannaBiz створений у 2012 році. Основною метою діяльності є допомога перспективним та інноваційним проектам в сфері ІТ-технологій. До мотиву діяльності бізнес-інкубатора можна віднести формування стартап-екосистеми в Україні;

- Бізнес-інкубатор Polyteco створений в 2013 році. Метою діяльності бізнес-інкубатора є підтримка студентської підприємницької ініціативи в галузі ІТ [4].

Разом з тим, функціонування бізнес-інкубаторів закордоном та зокрема в Україні супроводжуються низкою проблем:

- Недолік науково-методичного забезпечення бізнес - інкубування в Україні. До теперішнього часу не розроблені основоположні законодавчі та нормативні акти, що чітко визначають правовий статус бізнес-інкубатора, принципи його функціонування, взаємовідносини з власником приміщень, органами влади, підприємницьким співтовариством;

- Забезпечення нежитловими приміщеннями, що задовольняють необхідні вимоги, для розміщення бізнес-інкубаторів. Потрібно опрацювати питання законодавчого забезпечення надання бізнес - інкубаторами та бізнес-інкубаторів приміщень та майна на пільгових умовах з метою розвитку малих підприємств - клієнтів інкубатора;

- Реалізація принципу комплексності у вирішенні завдання збільшення числа малих підприємств. Здійснення комплексу законодавчих і організаційних заходів відносно створення єдиної системи безперервного циклу вирощування малих підприємств та їх подальшого розвитку від бізнес-інкубатора до технопарку, а потім територіального кластера, економічної зони тощо;

- Відсутність системи підготовки кадрів та недостатній рівень кваліфікації персоналу бізнес-інкубаторів. Фахівцями в області бізнес-інкубування, керівниками створюваних інкубаторів єдиногослоно відзначається відсутність системи підготовки кадрів для бізнес-інкубаторів, в першу чергу управлінського персоналу, а також фахівців в області низьких перспективних напрямків, що сприяють успішному виведенню підприємств на ринок [5].

Крім того, спостерігається потреба у підготовці кадрів не тільки для самих інкубаторів, але і для малих інноваційних компаній, що знаходяться в ньому.

- Недостатність досвіду розвитку бізнес-інкубаторів та управління ними на муніципальному та регіональному рівні. Ще одне завдання: на системній основі здійснювати підготовку кадрів для регіональних органів влади, місцевого самоврядування з метою поширення передового досвіду розвитку бізнес-інкубування;

- Створення бізнес-інкубаторів на базі ВНЗ, наукових інститутів, великих промислових підприємств;

Вирішення перерахованих вище проблемних питань створює передумови для інтенсифікації створення мережі бізнес-інкубаторів, забезпечуючи спочатку комфортні умови для реалізації регіональних проектів у сфері бізнес-інкубування.

Однак крім цих питань останнім часом все більше озвучуються проблеми, що виникають при безпосередньому створенні інкубаторів бізнесу, що стосуються власне управління інкубатором, вимог і принципів відбору підприємств, асортименту надаваних послуг та ін.

Вже на етапі будівництва/реконструкції будівлі для розміщення інкубатора необхідно приймати рішення по кожному з них.

- Управління бізнес-інкубатором. Статус, Функції, обов'язки керуючої компанії;

- Відбір суб'єктів малого підприємництва: принципи, методологія;

- Проблема комплексності послуг. При оцінці ефективності роботи бізнес-інкубатора спостерігається пряма залежність від переліку надаваних їм послуг. У даному випадку сам асортимент послуг безпосередньо залежить від цільового призначення інкубатора, однак наріжним каменем має служити дотримання умови комплексності послуг. Крім традиційних послуг, що надаються, а саме консалтингових, юридичних, бухгалтерських, поштово-секретарського обслуговування та ін., обов'язковим має бути наявність навчальної складової;

- Страхування майна бізнес-інкубатора [5].

Представлені вище проблемні питання є достатньо різними і за рівнем, на якому можливе їх успішне вирішення, і за значенням. Тим не менше, тільки комплексне вирішення їх, а також і безлічі інших, які безсумнівно будуть виникати в процесі створення кожного окремого інкубатора, зможуть гарантувати ефективність запровадження та функціонування в Україні цілої мережі нових інкубаторів бізнесу.

Для вирішення проблем бізнес-інкубування необхідно створити ефективну систему управління діяльністю бізнес-інкубатора, яка дозволить уникнути багатьох помилок при веденні бізнесу в період становлення підприємств в ринкових умовах господарювання з мінімальними втратами для бізнесу.

Таким чином, ми розглянули досвід бізнес-інкубування деяких зарубіжних країн і України. Були виявлені особливості протікання цього процесу в нашій країні, відзначені існуючі проблеми, що перешкоджають стабільному і ефективному функціонуванню структури бізнес-інкубатора, які потребують вирішенню як на державному рівні, так і на рівні керівництва самих бізнес-інкубаторів.

Ми вважаємо, що вивчення і використання міжнародного досвіду бізнес-інкубування з урахуванням особливостей економічного і політичного стану в Україні може зіграти важливу роль у становленні та вдосконаленні малого підприємництва, формуванні і функціонуванні цивілізованої ринкової системи господарювання нашої держави.

Список літератури

1. Адрощук Г.О. Програма інноваційного розвитку економіки Німеччини: стратегія високих технологій / Верховна Рада України, Комітет з питань науки і освіти. – К.: Наука та інновації, 2008. – Т.5.- № 3.- С.72-88.
2. Антоненко М.С. Важливість бізнес-інкубаторів в регіональній політиці Німеччини / Антоненко М.С.// Інформаційне суспільство. - № 2. – 2006. – С. 377-383.
3. Васильєва Л.М. Бізнес-інкубатори як частина інфраструктури підтримки малого підприємництва / Л.М. Васильєва // Держава та регіони: науково-виробничий журнал. – 2010.- № 1.- с. 80-87.
4. Порівняльний аналіз функціонування найбільш затребуваних ІТ бізнес-інкубаторів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tempus.nung.edu.ua/uk>
5. Управління інноваційною діяльністю в економіці України: Колективна наукова монографія / За наук. ред. д.е.н., проф. С.А. Єрохіна. – К.: Національна академія управління, 2008.
6. Філіпов В. Порівняльний аналіз розвитку бізнес-інкубаторів в Україні та світі / В. Філіпов // Економічний аналіз: збірник наукових праць.- 2011. - № 8.- с.23-30
7. 1991 Open Data Incubator [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://1991.vc/>
8. Baranowski, G. and Gro., V.ed., Innovationszentren in Deutschland 1996/1997 [Електронний ресурс].-Режим доступу: www.stim.org.pl/systemy_wspierania_innowacji.pdf.

No 10 (10) (2017)

P.2 The scientific heritage

(Budapest, Hungary)

The journal is registered and published in Hungary.

The journal publishes scientific studies, reports and reports about achievements in different scientific fields. Journal is published in English, Hungarian, Polish, Russian, Ukrainian, German and French.

Articles are accepted each month. Frequency: 12 issues per year.

Format - A4

ISSN 9215 — 0365

All articles are reviewed

Free access to the electronic version of journal

Edition of journal does not carry responsibility for the materials published in a journal. Sending the article to the editorial the author confirms it's uniqueness and takes full responsibility for possible consequences for breaking copyright laws

Chief editor: Biro Krisztian
Managing editor: Khavash Bernat

- Gridchina Olga - Ph.D., Head of the Department of Industrial Management and Logistics (Moscow, Russian Federation)
- Singula Aleksandra - Professor, Department of Organization and Management at the University of Zagreb (Zagreb, Croatia)
- Bogdanov Dmitrij - Ph.D., candidate of pedagogical sciences, managing the laboratory (Kiev, Ukraine)
- Chukurov Valeriy - Doctor of Biological Sciences, Head of the Department of Biochemistry of the Faculty of Physics, Mathematics and Natural Sciences (Minsk, Republic of Belarus)
- Torok Dezso - Doctor of Chemistry, professor, Head of the Department of Organic Chemistry (Budapest, Hungary)
- Filipiak Pawel - doctor of political sciences, pro-rector on a management by a property complex and to the public relations (Gdansk, Poland)
- Flater Karl - Doctor of legal sciences, managing the department of theory and history of the state and legal (Koln, Germany)
- Yakushev Vasilij - Candidate of engineering sciences, associate professor of department of higher mathematics (Moscow, Russian Federation)
- Bence Orban - Doctor of sociological sciences, professor of department of philosophy of religion and religious studies (Miskolc, Hungary)
- Feld Ella - Doctor of historical sciences, managing the department of historical informatics, scientific leader of Center of economic history historical faculty (Dresden, Germany)
- Owczarek Zbigniew - Doctor of philological sciences (Warsaw, Poland)
- Shashkov Oleg - Candidate of economic sciences, associate professor of department (St. Petersburg, Russian Federation)

«The scientific heritage»

Editorial board address: Budapest, Kossuth Lajos utca 84,1204

E-mail: public@tsh-journal.com

Web: www.tsh-journal.com