

## РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 330.341.1(477)

**Бітюк І.М.**, старший викладач  
кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування  
*Черкаський державний технологічний університет*

### СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК КОНЦЕПЦІЇ БІЗНЕС-ІНКУБУВАННЯ: ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД

**Бітюк І.М. Становлення та розвиток концепції бізнес-інкубування: закордонний досвід.** У статті досліджено становлення та розвиток бізнес-інкубаторів у провідних країнах світу. Висвітлено історію створення перших бізнес-інкубаторів. Визначено основні етапи становлення процесу бізнес-інкубування. Виділено три покоління розвитку світових бізнес-інкубаторів та основні відмінності процесу бізнес-інкубування в кожному поколінні.

**Ключові слова:** бізнес-інкубатор, технопарки, модель бізнес-інкубатора, бізнес, ринкова інфраструктура, покоління, бізнес-центри, інновації.

**Бітюк И.М. Становление и развитие концепции бизнес-инкубирования: зарубежный опыт.** В статье исследованы становление и развитие бизнес-инкубаторов в ведущих странах мира. Отражена история создания первых бизнес-инкубаторов. Определены основные этапы становления процесса бизнес-инкубирования. Выделено три поколения развития мировых бизнес-инкубаторов и основные отличия процесса бизнес-инкубирования в каждом поколении.

**Ключевые слова:** бизнес-инкубатор, технопарки, модель бизнес-инкубатора, бизнес, рыночная инфраструктура, поколения, бизнес-центры, инновации.

**Bitiuk I.M. The establishment and development of business incubation concept: foreign experience.** In the article the establishment and development of business incubators in the leading countries of the world. Deals with the history of the first business incubators in the world. The main stages of the process of business incubation in the world. So was allocated three generations of international business incubators. The main differences in the process of business incubation in each generation.

**Keywords:** business incubator, technology parks, business incubator model, business, market infrastructure, generation, business centers, innovation.

**Постановка проблеми.** Проблема використання бізнес-інкубаторів є досить актуальною для різних країн світу, оскільки бізнес-інкубування можна назвати як одну з організаційних форм підтримки реалізації інноваційної діяльності. В Україні за останні роки було створено низку бізнес-інкубаторів, проте більшість із них не розвиваються, а залишаються на початковій стадії свого функціонування. Отже, необхідне вивчення закордонного досвіду створення та розвитку бізнес-інкубаторів для подальшої можливої апробації передового світового досвіду в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різні аспекти бізнес-інкубування висвітлено в працях вітчизняних та закордонних учених: Л. Васильєва, В. Гончарова, В. Гаташа, О. Микитюка, А. Немченка, І. Дерід, Л. Рибіної, А. Мазура, Д. Львова, О. Поповича, П. Стадника, О. Волкова, Л. Антонюка та ін. Проте для кращого розуміння сутності бізнес-інку-

бування як процесу необхідно розглянути еволюцію становлення та розвитку бізнес-інкубування.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження становлення та розвитку бізнес-інкубаторів у різних країнах світу.

**Виклад основних результатів.** За даними Національної асоціації бізнес-інкубаторів США, у світі нині працює близько 5 тис. бізнес-інкубаторів. Такого роду структури є в 67 країнах, у тому числі в США – 981 інкубатор, у Чилі – 400, у Німеччині – 380, у Кореї – 289, в Японії – 269 [6].

Однак у різних країнах світу ідея бізнес-інкубування реалізовувалася не відразу.

У США розвиток концепції науково-технологічних парків і бізнес-інкубаторів пов'язаний передусім із масовим виникненням дрібних новаторських фірм, що виділялися з інших організацій. Кількість таких компаній особливо зросла в період різкого зростання витрат на національні науково-технічні

програми і проекти (космос, оборону, ЕОМ нових поколінь, нові технології в мікроелектроніці та ін.). Такі програми реалізовувалися за участю як університетів, так і приватних підрядників і державних дослідницьких центрів.

У США вже більше 50 років реалізується низка масштабних програм і проектів. Це визначає безперервність процесу утворення нових малих фірм, більшість з яких своїм створенням зобов'язані НДДКР, що виконуються в рамках державних програм.

Висока концентрація державних коштів на реалізацію програм в університетах США, сучасна інфраструктура, високий рівень життя й освіти в районах розташування університетів, доступність університетської лабораторної бази, високотехнологічні електронно-обчислювані машини – усі ці фактори визначили досить швидкий (принаймні на першому етапі) процес концентрації молодих малих фірм на прилеглих до університетів територіях і утворення центрів, які потім переформатувалися в науково-технологічні парки.

Що стосується історії бізнес-інкубаторів, то, за офіційними даними, перший бізнес-інкубатор Batavia Industrial Center був створений у 1959 р. у США. Основною метою його створення було збільшення зайнятості населення в економічно депресивному місті.

У 1985 р. була створена асоціація бізнес-інкубаторів США. На сьогоднішній день вона залишається найбільшою і нараховує близько 800 членів із різних країн світу [3].

Найбільш відомим першим технопарком став Стенфордський науково-технологічний парк, що створений на територіях, прилеглих до Стенфордського університету. Досягнувши своєї критичної ефективності, Стенфордський парк викликав ланцюгову реакцію подальшого зростання концентрації регіонального науково-виробничого потенціалу: до початку 70-х років зростання кількості нових фірм призвело до утворення відомої «Силіконової долини» загальною площею близько 900 кв. км, на території якої в 1986 р. розташовувалося понад 8 тис. фірм, а в 1996 р. – понад 10 тис. фірм (у 70% із них кількість працюючих не перевищувала 10 осіб). «Силіконова долина» фактично стала новим типом територіальної організації науково-виробничого процесу.

Інший не менш відомий технопарк «Дорога 128» зародився на базі Массачусетського технологічного інституту і Гарвардського університету в околицях міста Бостона. У даний час на території, що охоплює Бостон з півночі, заходу і півдня (півколо радіусом 25–30 миль), функціонують понад 800 фірм передових технологій і близько 2,5 тис. малих фірм-розробників.

Один із перших американських інкубаторів бізнесу був заснований у 1964 р. у Пенсільванії. Нині Пенсільванський інкубатор бізнесу займає 12 будинків, у ньому розташовано більше 100 малих підприємств. Цей інкубатор «виростив» понад 40 фірм, які

створили понад 2,5 тис. нових робочих місць і розмістили свої офіси неподалік від бізнес-інкубатора.

Тим часом і в інших штатах почали використовувати бізнес-інкубатори для створення нових підприємств. Спочатку цей процес очолила корпорація «Контрол Дейта». За участю спільного підприємства, куди увійшли «Контрол Дейта», інші приватні організації та релігійні установи, у рамках програми відродження міст стали створюватися бізнес-інкубатори, які називались тоді бізнес-центри та технологічні центри. Перший із них був заснований у 1979 р. у Сент-Полі, штат Міннесота. Цей бізнес-інкубатор надавав малим підприємствам і фірмам виробничі та службові приміщення, забезпечував сервісну підтримку і надавав консультаційні послуги [7].

Саме у другій половині 70-х років було сформоване перше покоління бізнес-інкубаторів. Інкубатори як інструмент підтримки почали використовуватися для реструктуризації і диверсифікації економіки на регіональному та локальному рівнях, а також для створення нових робочих місць, забезпечення соціальної стабільності в регіонах. Це були основні цілі створення бізнес-інкубаторів, які й визначили їх роль у регіональній економічній і соціальній політиці.

Відмінною особливістю бізнес-інкубаторів першого покоління було те, що вони представляли собою некомерційні, неприбуткові організації. Вони не були самоокупними структурами, не були орієнтовані на отримання прибутку і навіть не прагнули до цього. Як правило, перші бізнес-інкубатори були інкубаторами змішаного типу, неспеціалізованими. Для підприємств різних секторів економіки вони надавали стандартний, досить обмежений набір послуг, як правило, він полягав у здачі приміщення в оренду, надання комунальних послуг та забезпечення підприємств засобами комунікації. Однак за рахунок створення єдиної інфраструктури бізнес-інкубаторів удавалося знизити витрати на утримання інфраструктури, надати послуги досить високої якості і, що дуже важливо, створити середовище, яке б сприяло інтенсивному розвитку компаній. Серед послуг у першій моделі особливе значення мало забезпечення підприємств площами.

Надалі у багатьох штатах країни у зв'язку із закриттям низки виробництв різко зросло безробіття. Внаслідок цього почалося масове створення інкубаторів бізнесу в будівлях колишніх фабрик, складів, шкіл та інших вільних приміщеннях. Багато інкубаторів отримали фінансову допомогу уряду на відновлення старих будівель, де тепер розташовувалися малі підприємства.

Наприклад, бізнес-інкубатор, заснований на початку 70-х років на території університету Карнегі-Меллоні, став складовою частиною експерименту зі створення інноваційних центрів при університетах, що проводився в той період Національним науковим фондом США.

На території Технологічного інституту Джорджії в Атланті розташований один із найстаріших техно-

логічних інкубаторів – Центр розвитку передових технологій, який почав роботу в 1980 р. за підтримки штату Джорджія для перетворення технологій, розроблених державним інститутом, у джерело прибутку для місцевої економіки.

У Східній Канаді Квебекський інноваційний центр біотехнології всього через шість років після відкриття став визнаним у всьому світі як зразкова програма, що спрямована на підтримку компаній, які займаються біотехнологією. У ньому розміщені 11 клієнтів, зайнятість інкубатора при цьому становить 100%. Понад 350 високооплачуваних робочих місць містяться в компаніях, розташованих в інкубаторі [1].

Незабаром нахлинула нова хвиля інкубаційного руху, під час якого з'явилися на світ інкубатори другого покоління. Формування і розвиток другого покоління бізнес-інкубаторів зумовлено зміною умов розвитку і прискоренням ритму еволюції, включаючи еволюцію науки і технологій. По-перше, із прискоренням самого ритму розвитку науки і технологій виникла необхідність прискорення трансферу знань та технологій і прискорення процесу комерціалізації досліджень і розробок. По-друге, змінилися умови існування, виживання і розвитку самих малих підприємств, змінилися вимоги, які висуває до них бізнес-середовище, і, як наслідок, змінилися вимоги малих підприємств до бізнес-інкубаторів. Ці нові реалії визначили перехід до другого покоління бізнес-інкубаторів та характеризували зміни базисних характеристик інкубаторів. Спробуємо окреслити ці зміни.

Цілі створення інкубаторів другого покоління змістилися у бік комерціалізації науково-дослідних розробок (НДР), забезпечення трансферу знань і технологій, підтримки інноваційних компаній, забезпечення конкурентоспроможності в регіональному та національному контекстах.

Ще одна відмінна особливість інкубаторів другого покоління полягає в тому, що вони виходять на національний і навіть на міждержавний рівні.

Відмінною характеристикою інкубаторів другого покоління є їх вбудовування в регіональну та національну стратегії щодо формування кластерів у тих чи інших сферах технологічного розвитку, регіональну і національну наукову, інноваційну та технологічну стратегію, а їх фірми-клієнти інтегруються в загальний ланцюжок постачальників великих компаній, які є ядром кластерів або самі перетворюються в ядро нового кластера.

Крім того, на цьому етапі змінилася роль різних суб'єктів політики в інкубаційному русі. З'явилися нові суб'єкти, а саме наукові організації та університети, фінансові структури, водночас трансформувалася роль неурядових організацій та приватного сектору.

Регіональні та національні структури влади, як і раніше, залишилися основними суб'єктами, які надають фінансову підтримку інкубаторам. Проте новим аспектом стало формування партнерства між

державним і приватним секторами, яке вже зводиться в ранг політики. Формування інтерфейсу з наукою стало ще одним з елементів політики.

У рамках другого покоління почався перехід до спеціалізованих інкубаторів. Це ще одна відмінна особливість інкубаторів другого покоління полягає в тому, що набори послуг, які необхідні для малих інноваційних підприємств та працюють на різних нішах технологічного ринку і в різних сферах науки і технологій, істотно відрізняються.

У рамках другого покоління, як і раніше, більша частина інкубаторів залишається неприбутковими структурами. Проте вже взято курс на мінімізацію субсидій від держави та на досягнення інкубаторами точки самоокупності, і це зводиться в ранг пріоритетів політики, а самі бізнес-інкубатори вже включають у свій бізнес-план досягнення точки самоокупності. Таким чином, уже в рамках другого покоління закладається основа для переходу до нової концепції, на новій основі функціонування цих інституційних структур, а саме до комерційної моделі, хоча поки що мова йде про самоокупність.

Модель функціонування, характерна для інкубаторів другого покоління, може бути описана так: окреслення ринку, на якому буде працювати інкубатор, розроблення бізнес-плану, включаючи визначення точки самоокупності інкубатора, формування політики прийому-випуску, а також політики «зворотного зв'язку» з фірмами, які працюють у стінах інкубатора, і, нарешті, розроблення політики з надання послуг інкубування.

Змінилися склад послуг і сам підхід бізнес-інкубаторів до надання послуг своїм клієнтам. Інкубатори почали орієнтуватися, по-перше, на надання послуг, які малі підприємства не можуть отримати на ринку, і, по-друге, на виявлення і формування того комплексу послуг, який був би достатній для успішного розвитку малих підприємств, причому стала враховуватися та ніша технологічного ринку, на якій працюють малі підприємства інкубатора.

Інкубатори почали допомагати малим підприємствам у пошуку фінансових ресурсів, тобто взяли на себе місію з формування свого роду зв'язку між малими підприємствами та фінансовими структурами. Деякі бізнес-інкубатори стали формувати невеликий фонд для забезпечення фінансової підтримки малим підприємствам на стартовій стадії. Менеджери інкубаторів почали ініціювати або надавати організаційну допомогу під час створення кредитних спілок, лізингових компаній при інкубаторах.

Щодо оплати послуг, то бізнес-інкубатори також намагаються маневрувати. Для підприємств на стартовій стадії багато інкубаторів надають послуги безкоштовно, а з розгортанням бізнесу переходять до надання послуг за субсидованими цінами [2].

Приблизно з 2000 р. «безприбуткові» інкубатори все більше почали витіснятися комерційними інкубаторами.

Загальна тенденція позитивного впливу бізнес-інкубаторів на зростання розташованих у них малих фірм змушує уряд США розширяти програми їх створення. Подібні програми по всьому світу мають як багато загального, так і відмінного.

У Північній Америці більшість бізнес-інкубаторів було створено за підтримки університетів, органів місцевого самоврядування чи організацій, що займаються економічним розвитком.

Те ж саме можна сказати і про інкубатори Великобританії, Австралії та інших країн. Кожна країна створює бізнес-інкубатори різного типу незалежно від того, хто їх спонсорує й які завдання вони покликані вирішувати.

У Великобританії хвиля «інкубаторного буму» була викликана економічною кризою, закриттям великих виробництв. У 1975 р. сталеливарна корпорація «Брітіш Стіл» організувала спеціальну дочірню фірму для створення нових робочих місць там, де закривалися металургійні виробництва. Ця фірма будувала багатоофісні і виробничі будівлі, надавала кредити для заохочення безробітних фахівців і робітників відкривати власну справу. При цьому місцева влада надавала всіляку допомогу і сприяння. Перша будівля була відкрита в 1979 р. недалеко від Глазго, пізніше було введено в дію ще дев'ять будівель колективного користування поблизу від сталеливарних виробництв. «Брітіш Стіл» назвала їх «зонами нових можливостей».

Надалі бізнес-інкубування отримало широке розповсюдження в багатьох країнах Західної Європи, включаючи Німеччину, Польщу, Італію та ін.

Друга модель бізнес-інкубаторів не вичерпала себе і фактично знаходиться на етапі зростання, проте починаючи з другої половини 90-х років паралельно з другим поколінням почало формуватися третє покоління інкубаторів.

Ключовим завданням інкубаторів третього покоління є забезпечення умов для зростання тієї частини наукомісткого бізнесу, який належить до технологічних галузей, що швидко розвиваються, тобто фактично до базисних технологій суспільства знань. Таким чином, на інкубатори третього покоління випала місія «двигуна» структурно-технологічних змін.

Найважливішою і детермінуючою особливістю інкубаторів третього покоління є те, що вони створюються, як правило, венчурними капіталістами або великими міждисциплінарними, транснаціональними консалтинговими компаніями на відміну від інкубаторів другого покоління, де ініціатива виходить із структур влади.

Відмінною особливістю інкубаторів третього покоління є їх орієнтація не просто на самоокупність, а на одержання прибутку. Більш того, самі доходи інкубаторів третього покоління виростають не з орендної плати за послуги, а з доходів на інвестиції, які інкубатор сам вкладає в розвиток малих підприємств. Це змінює основні базисні постулати, які були

півстоліття назад закладені в основу інкубаторів як безприбуткових інституційних структур. Самі бізнес-інкубатори третього покоління часто називають інкубаторами без стін, оскільки оренда приміщення на пільгових умовах уже не розглядається як щось, що може стати умовою успіху, а форма діяльності значною мірою віртуальна. Більш того, їх основними функціями стає надання послуг (як правило, інформаційних) і формування сіток. У справі забезпечення успіху діяльності інкубаторів третього покоління на перший план виходить здатність менеджерів створити добре організовані мережі стратегічних партнерів, тобто стратегічні мережі і кваліфікація менеджерів стають ключем до успіху [2].

Німеччина почала створювати бізнес-інкубатори значно пізніше, ніж інші країни – члени Європейського Союзу. Це сталося тому, що політика на муніципальному рівні почала розроблятися тільки у 1980-ті роки. За останні 15 років створення бізнес-інкубаторів стало одним із найважливіших інструментів політики на регіональному та муніципальному рівнях.

Створення бізнес-інкубаторів муніципальними структурами влади почалося в Берліні в 1983 р. Інкубатор в Берліні був створений за ініціативи Технічного університету Берліна та за підтримки муніципальних структур влади. Незабаром інші міста, такі як Дортмунд, Бонн, Ганновер, Карлсруе та ін., почали створювати бізнес-інкубатори [5].

Велика частина інкубаторів Німеччині була створена в 90-ті роки. За період 1992–2000 рр. щорічно створювалося в середньому 18 нових інкубаторів [8].

У Болгарії Міністерство праці та соціальної політики ініціювало проект «Робочі місця через бізнес-підтримку». Даний проект – це мережа із 37 консалтингових центрів, що включає 13 бізнес-інкубаторів, охоплює всю територію країни. З 13 інкубаторів 9 здають площі в оренду [4]. З урахуванням консалтингових бізнес-центрів та бізнес-інкубаторів Проект допоміг у створенні 8 600 робочих місць. Проект провів навчання 11 тис. осіб, виконав 15 тис. консалтингових проектів [9].

Практично в усіх країнах Західної Європи нині діють асоціації бізнес-інкубаторів. Так, у Польську асоціацію інкубаторів і технопарків входить близько 90 членів, серед яких 40 – безпосередньо бізнес-інкубатори.

**Висновки.** Розглянутий світовий досвід створення і діяльності бізнес-інкубаторів показав, що в розвинених країнах світу вони стали неодмінним атрибутом ринкової інфраструктури, ефективним засобом реалізації перспективних інноваційних підприємницьких ідей і, як наслідок, потужним рушієм соціально-економічного розвитку. Досвід становлення бізнес-інкубаторів у США і західноєвропейських країнах має багато спільного, що пов'язано з розвитком ринкової економіки, переходом від індустріальної ери до сервісно-інформаційної.



**Список літератури:**

1. Васильєва Л.М. Бізнес-інкубатори як частина інфраструктури підтримки малого підприємництва / Л.М. Васильєва // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2010. – № 1. – С. 50–54.
2. Микитюк О.П. Бізнес-інкубатори в системі фінансової підтримки малого підприємництва / О.П. Микитюк // Світ фінансів. – 2009. – № 2(3). – С. 160–164.
3. Немченко А.Б. Бізнес-інкубатори у сфері сучасної державної підтримки розвитку регіональної інноваційної інфраструктури / А.Б. Немченко, Т.Б. Немченко // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17.
4. Прилепа Н.В. Бізнес-інкубатор як одна із сучасних організаційних форм підтримки інноваційної діяльності / Н.В. Прилепа // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2006. – № 5. – Т. 2. – С. 56–61.
5. Шевчук Л.Т., Колодійчук А.В. Світовий і вітчизняний досвід створення і функціонування бізнес-інкубаторів / Л.Т. Шевчук, А.В. Колодійчук // Регіональна економіка. – 2013. – № 1(67). – С. 178–184.
6. National Business Incubation Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbia.org>.
7. Tiedemann, C. und Lalkaka, R. Managing business incubation for financial sustainability // Paper International Conference on Business Incubation, Hong Kong Ing. Tech. Centre Corp., 2002
8. Tamasy, C. Evaluating Innovation Centre in Germany: Issues of Methodology and Empirical Results // Paper Annual Residential Conference on Promoting Growth: New Industries, Policies and Forms of Governance. Israel, 1999
9. Best practice in Business Incubation. – U.N.: New York and Geneva, 2000, 120 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.unecce.org/commission/2001/e\\_ece\\_1387e.pdf](http://www.unecce.org/commission/2001/e_ece_1387e.pdf).