

УДК 658.15:658.589(477)

О. Є. Басманова

ФІНАНСОВІ СКЛАДОВІ РОБОТИ ВІТЧИЗНЯНИХ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРІВ

Резюме

В работе представлен сравнительный анализ организационных и финансовых условий коммерческой бизнес-инкубации в Украине, которая начала свое становление в 2010 году. Указано, что рынок бизнес-инкубации проходит процесс становления этого вида деятельности как самостоятельного вида консалтингового бизнеса. По результатам сравнения схем финансовых отношений между инкубаторами и предпринимателями на примере инкубаторов GrowthUp, EastLabs и Project X было отмечено, что инкубация в EastLabs и Project X доступна только небольшому числу проектов, прошедших строгий отбор, в то время как GrowthUp сотрудничает с гораздо большим перечнем начинающих предпринимателей.

Summary

This paper presents a comparative analysis of the organizational and financial conditions of the domestic commercial business incubators, which began to emerge in Ukraine since 2010. It is indicated that the market for business incubation is undergoing the process of formation of business incubation as an independent type of consulting business. Comparing schemes of financial relations between incubators and entrepreneurs on the examples of GrowthUp, EastLabs, and Project X, it was noted that incubation in EastLabs and Project X is available only for a small number of projects after strict selection, while GrowthUp cooperates with much broader range of start-ups.

Ключові слова: бізнес-інкубатор, інноваційна діяльність, фінансування, інвестиції, венчур.

За даними Світового індексу інноваційності (The Global Innovativeness Index), який було розраховано Бізнес-школою INSEAD та Світовою організацією з інтелектуальної власності (World Intellectual Property Organization) у 2012 році, Україна посіла 63-тє місце серед 141 країни, включеної до рейтингу. У попередньому, 2011 році, Україна була на 60-му місці серед 125 країн. Відповідно, якщо б у 2012 році кількість учасників рейтингу не збільшилась, то наша

держава була б під номером 61 [3]. Тобто, Україна знаходиться достатньо далеко від чільної десятки або навіть півсотні найбільш інноваційних країн. Кілька років тому відбувся «стрибок» з 79-го місця у 2009 році на 61-е у 2010 році, але з того часу суттєвого покращення ситуації не відбувалось. У зв'язку з цим особливої актуальності набувають питання дослідження шляхів реалізації інноваційного потенціалу, яким Україна, безумовно, володіє.

Серед багатьох інструментів розвитку інноваційного підприємництва одним із найбільш поширених та дієвих вважають бізнес-інкубатори – організації, що покликані створювати сприятливі умови для ефективного початкового розвитку підприємницьких ідей (зазвичай – інноваційного спрямування) у сталі підприємства. Модель бізнес-інкубатора, наведена в роботі [1], досить вичерпно характеризує сутність роботи бізнес-інкубатора, вказуючи види консультаційної та організаційно-технічної допомоги, що отримують підприємці-початківці (рис. 1).

Особливістю вітчизняної практики функціонування інкубаторів є неприбутковість більшості з них – вони в основному створені за підтримки місцевих органів влади і держадміністрацій відповідного рівня або при вищих навчальних закладах. У зв'язку з цим основними



Рис. 1. Модель бізнес-інкубатора [1]

джерелами фінансування найчастіше є кошти міжнародних фондів, програм грантів і кредитів та зацікавлених міністерств, місцевих адміністрацій, союзів і асоціацій [2]. За даними Держпідприємництва, в Україні зареєстровано понад сімдесят бізнес-інкубаторів; у той же час моніторинг Української асоціації бізнес-інкубаторів та інноваційних центрів засвідчив, що лише близько десяти з них дійсно працюють [1]. Можна припустити, що однією з причин зниження активності бізнес-інкубаторів стала відсутність фінансування з боку організацій-засновників при безкоштовності або зниженій вартості послуг інкубатора.

Виходячи з цього, *метою* цієї статті є дослідження практики функціонування вітчизняних бізнес-інкубаторів, що займаються розвитком інноваційних проєктів на комерційній основі. Перші приклади таких інкубаторів з'явилися у 2010 році, тому це питання є ще недостатньо вивченим, незважаючи на високу актуальність.

Першими прикладами вітчизняних прибуткових (комерційних) інкубаторів можна вважати такі проєкти, як GrowthUp, InVenture/X Project та EastLabs. Розглянемо фінансові складові їх роботи з бізнесменами-початківцями.

Технологія роботи бізнес-інкубатора GrowthUp (www.growthup.com, діє з 2010 року) передбачає, перш за все, проведення комерційних освітніх заходів для всіх бажаючих. Далі, отримавши певні знання, підприємці готують презентації своїх проєктів, а ментори від інкубатора допомагають їх завершити та зробити максимально ефективними. Після цього експерти інкубатора проводять внутрішній вибір проєктів для подання інвесторам, і ця обрана група наприкінці інкубаційного періоду представляє власні проєкти інвесторам з метою залучення коштів для подальшого розвитку.

Бізнес-інкубатор «X Project», створений компанією InVenture (www.inventure.com.ua, діє з 2011 року), надає підприємцям-початківцям на пільгових умовах приміщення та консалтингову підтримку (бухгалтерські, юридичні, фінансові, маркетингові консультації). Ця організація пропонує кілька схем фінансових відносин інкубатора та бізнесу відповідно до ступеня його розвитку:

1. «Easy Start Up» – передбачає до 80% фінансування проєкту

з боку бізнес-інкубатора в обмін на право власності на 70–90% активів компанії.

2. «Balanced Venture» – передбачає до 50% фінансування проекту з боку бізнес-інкубатора в обмін на право власності на 40–60% активів компанії.

3. «Pro Venture» – передбачає до 20% фінансування проекту з боку бізнес-інкубатора в обмін на право власності на 20–40% активів компанії.

Основними характеристиками роботи бізнес-інкубатора EastLabs (www.eastlabs.co, діє з січня 2012 року) є те, що ця організація обирає на конкурсній основі групу із двох-чотирьох проектів. Цим відібраним проектам надаються початкові інвестиції в розмірі до \$20 000, офіс в центрі Києва, інтенсивна програма розвитку бізнесу і консультації профільних експертів в обмін на право власності на 15% активів компанії. Робота з проектом триває три-чотири місяці і складається з розробки власне продукту, визначення бізнес-моделі та детального плану робіт по проекту. Роботи виконуються командою проекту за допомогою кількох менторів. Інкубаційний період завершується поданням продукту для отримання наступного раунду фінансування, що і є перевіркою доцільності проекту з точки зору інвесторів (самого EastLabs або сторонніх інвесторів).

Порівнявши представлені схеми фінансових відносин інкубаторів та підприємців, зазначимо, що за технологією роботи GrowthUp монетизація послуг інкубатора є гарантованою і відбувається, принаймні частково, вже на першому етапі співпраці у вигляді плати за освітні заходи. EastLabs та Project X працюють за комбінованою схемою бізнес-інкубатора та венчурного фонду, тому монетизація їх послуг є відкладеною і негарантованою, адже вона суттєво залежить від успішності об'єкта інвестування.

З точки зору підприємців, які мають обмежені ресурси і шукають джерела фінансування, ситуація зворотна: бізнес-інкубатори на кшталт EastLabs та Project X є більш цікавими завдяки відсутності поточної плати за послуги консультантів або наявності суттєвої знижки на такі послуги. Однак розвиток в EastLabs та Project X доступний лише невеликій кількості проектів, що пройшли суворий відбір, тоді як

GrowthUp співпрацює із значно ширшим колом підприємців-початківців.

На додачу до розглянутих діючих інкубаторів, влітку 2012 року розпочали роботу ще кілька схожих організацій: HappyFarm (www.happyfarm.com.ua) та WannaBiz (www.wannabiz.com.ua). Зважаючи на заяви діючих комерційних бізнес-інкубаторів про успішність та перспективність цього напрямку діяльності, а також на появу нових аналогічних організацій, можна сподіватися на більш активний розвиток в Україні інноваційного підприємництва у найближчому майбутньому. На нашу думку, поточну ситуацію на ринку бізнес-інкубування можна охарактеризувати як процес еволюції від інкубаторів некомерційних, що підтримувались переважно за рахунок міжнародних грантів, до становлення цього виду діяльності як самостійного виду консалтингового бізнесу, що приносить власникам певний прибуток.

Список літератури

1. Васильєва Л. М. Бізнес-інкубатори як частина інфраструктури підтримки малого підприємництва / Л. М. Васильєва // Держава та регіони. Економіка та підприємництво. – 2010. – № 1. – С. 50–54.
2. Немченко А. Б. Бізнес-інкубатори в сфері сучасної державної підтримки розвитку регіональної інноваційної інфраструктури / А. Б. Немченко // Наук. пр. КНТУ. Сер. Екон. науки. – 2010. – № 17. – С. 36–42.
3. The Global Innovativeness Index 2012: Stronger Innovation Linkages for Global Growth [Електронний ресурс] // Сайт бізнес-школи INSEAD. – Режим доступу: <http://www.globalinnovationindex.org/gii>. – Загол. з екрану.