

Глава 2

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СЕТЬ – ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ МЕЖФИРМЕННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Рынки будут существовать только тогда, когда установится
определенный моральный порядок.

*Эмиль Дюркгейм (1858–1917),
французский социолог*

После изучения главы студенты должны

ЗНАТЬ:

- сущность предпринимательской сети;
- принципы объединения предпринимательских структур в индустриальные сети;
- характерные признаки предпринимательской сети;
- проблемы, которые можно решить за счет вхождения организации в предпринимательскую сеть;
- основные методы снижения затрат на производство продукции за счет вхождения малых предприятий в предпринимательскую сеть;
- принципы формирования предпринимательских сетей в ИСК;
- сущность кластерной концепции;
- характерные особенности деятельности кластера;
- необходимые условия создания кластеров;
- основные цели и задачи деятельности технопарков;
- назначение технологических парков;
- особенности технополисов;
- функции бизнес-центров;
- виды бизнес-инкубаторов.

УМЕТЬ:

- находить пути решения проблем через вхождение в предпринимательскую сеть;
- обосновать параметры формирования предпринимательской сети;
- объяснить различия в терминах «кластер» и «предпринимательская сеть»;
- охарактеризовать основные направления взаимосвязей бизнес-центров с внешними участниками;
- объяснять необходимые условия создания кластеров (концепция «5И»).

ВЛАДЕТЬ:

- терминологией по межфирменному взаимодействию субъектов предпринимательства;
- алгоритмом формирования управленческого решения по формированию предпринимательской сети в строительстве.

2.1. Основы формирования предпринимательских сетей

За последнее десятилетие в поведении и сознании граждан государств СНГ состоялись и продолжают происходить значительные изменения. Они вызваны, прежде всего, переходом к другой системе развития общества, построенной на внедрении рыночных отношений и активизации предпринимательской деятельности. При этом важными становятся отношения и поведение людей на разных уровнях их участия в предпринимательской деятельности: между предпринимателями и наемными работниками, предпринимателями и государственными органами, предпринимателями и высшими учебными заведениями и т. п.

Под воздействием глобализационных процессов в мировой экономике происходят изменения объекта хозяйственного управления. Так, в индустриальном обществе этим объектом управления выступали компании, включающие несколько предприятий. В постиндустриальном, информационном – основным объектом хозяйственного управления становятся предпринимательские сети, представляющие планомерно организованную на основе долгосрочных контрактов сеть организаций, участвующих в проектировании, производстве, реализации и в сервисном обслуживании продукта. В объединениях традиционного типа (холдингах, концернах, трестах и т. д.) организации могут полностью или частично лишиться юридической, хозяйственной самостоятельности и т. д. Подобные объединения имеют, как правило, громоздкую управленческую структуру, что не всегда позволяет им достаточно четко и своевременно реагировать на изменения внешней среды. Кроме того, они имеют тенденцию к монополизации. Мировой и отечественный опыт показывают, что этих недостатков лишена сетевая форма организации научно-производственного цикла.

В экономике под сетью понимается способ регулирования взаимозависимости участников единого технологического процесса (отличающийся от координации их деятельности с помощью рыночных механизмов), основанный на кооперативной «игре» и особых отношениях.

Объединение усилий предпринимателей, органов управления, субъектов предпринимательской деятельности на определенной территории дает значительные преимущества в конкурентной борьбе и рационализации производственно-рыночных процессов. Такое объединение усилий в некоторых странах оказалось достаточно эффективным с точки зрения реализации программ экономического развития регионов, а иногда и национальных систем.

При объединении имущественные связи играют существенную роль, однако предпринимательские структуры могут группироваться и без опоры на эти связи, формируя таким образом предпринимательскую сеть, сочетающую элементы рынка и иерархической координации действий. На первый план в ней выходят кооперационные и информационные связи, а имущественные могут присутствовать в форме долевого участия. Формирование предпринимательских сетей связано с интеграционным поведением субъектов системы предпринимательства.

Предпринимательские сети в общем виде могут иметь формализованный характер (образовывать самостоятельные организационные формы) и неформализованный.

Характеристика деятельности отдельных отечественных организаций, объединившихся в предпринимательские сети, свидетельствует о пригодности этих концепций для применения на российском рынке. При этом следует учитывать, что отсутствие стандартизированных правил в области сетевых объединений приводит к тому, что все исследуемые и формирующиеся предпринимательские сети имеют индивидуальный и уникальный характер. Несмотря на общие направления развития и линии поведения в производстве продукта, уникальность каждого региона приводит к разным конечным результатам.

Предпринимательскую сеть можно идентифицировать как группу организаций-участников того или иного рынка, объединившихся для эффективного использования ресурсов и специфических преимуществ для совместной реализации предпринимательских проектов. Используя преимущественно горизонтальные связи и механизмы специализации и взаимодополнения, они получают дополнительные возможности к достижению более высоких результатов.

Предпринимательская сеть объединяет совокупность сетевых партнеров. Сетевые партнеры – это организации, которые формируют предпринимательскую стратегию на основе положений сетевого подхода и в соответствии с принципами функционирования предпринимательских сетей, участниками которых они являются.

Предпринимательскую сеть (как и любое другое сетевое образование) характеризует: единая цель; четкая внутренняя структура; высокая степень взаимосвязи структурных элементов; взаимосвязь с внешней средой.

Отличительная черта предпринимательских сетей – предпринимательская целеориентация. Предпринимательские сети всегда направлены на решение задач управления рынком на основе активизации предпринимательских инициатив, гибкости, стратегической маневренности и перманентности инноваций.

Входящие в предпринимательские сети предпринимательские структуры сохраняют свою автономность, но через вхождение активизируется появление новых управленческих идей и решений и ослабляется сдерживающее влияние межорганизационной и внутрифирменной субординации.

Базовые принципы формирования и функционирования предпринимательских сетей:

- потребность в реализации принципа заинтересованности всех участников предпринимательской сети;
- рассмотрение интеграционной деятельности организации как новаторской;
- потребность в нового рода координации средств производства, выходящие за рамки одного предпринимательского субъекта;
- рассмотрение возможностей интегрированного поведения в предпринимательской сети по передаче части функций от собственника менеджерам-профессионалам;
- использование вхождения в предпринимательскую сеть для более эффективного регулирования взаимоотношений с внешней средой;
- использование возможностей предпринимательской сети для разделения труда, специализации, кооперации как производственного процесса, так и управленческих процессов, происходящих в субъектах предпринимательской деятельности.

Стали развиваться так называемые «оболочечные» организации, которые реализуют конкретную бизнес-идею на основе сетевой организации. В своем арсенале они имеют торговую марку, команду менеджеров и оборотный капитал. Все остальное (от разработки проекта до продажи и сервисного обслуживания) такая организация приобретает у специализированных компаний, входящих в предпринимательские сети.

Возможности решения проблем субъектов предпринимательской деятельности за счет вхождения в предпринимательскую сеть представлены в табл. 2.1.

Таблица 2.1

Возможности решения проблем субъекта предпринимательства за счет его вхождения в предпринимательскую сеть

Задачи	Пути решения
1. Проблемы повышения эффективности функционирования субъекта предпринимательства	
1.1. Снижение производственных затрат	Оптимизация технических возможностей (П _т) на основе производственной кооперации; усиление кадрового потенциала (П _к) и рост производительности труда за счет углубления специализации производства; увеличение финансового потенциала (П _ф) за счет доступа к финансовым ресурсам партнеров; повышение конкурентоспособности продукции (цены) за счет ее модернизации при участии партнеров, осуществляющих НИР и ОКР
1.2. Повышение качества управления	Разработка и реализация совместной стратегии с партнерами; централизация отдельных управленческих функций (информационных бухгалтерских, маркетинговых сервисных и др.)
1.3. Повышение эффективности сбыта продукции	Вхождение в предпринимательскую сеть сбытовых организаций; оптимизация сбытовой сети; кооперация и концентрация сбытовых процессов в рамках предпринимательской сети
1.4. Снижение рисков	При закупке сырья, материалов и комплектующих; при проведении сбытовых операций
2. Проблемы эффективного развития субъекта предпринимательства.	
2.1. Создание нового продукта (новых направлений деятельности)	Налаживание партнерских отношений с организациями, имеющими подразделения НИР и ОКР; налаживание партнерских отношений с инновационными организациями; привлечение инвестиций партнеров по предпринимательской сети

Продолжение табл. 2.1

Задачи	Пути решения
2.2. Модернизация производственной базы	Производственная кооперация; привлечение инновационных организаций (НИИ, КБ, ПБ) привлечения инвестиций партнеров и совместного финансирования
2.3. Модернизация, развитие системы сервиса и сбыта	Создание объединений, разветвленной системы сервиса и сбыта на основе объединения и оптимизации соответствующих ресурсов партнеров

В процессе долгосрочного функционирования субъектов предпринимательской деятельности происходят различного рода изменения параметров организации и внешних условий ее существования. Эти изменения происходят как стихийно, так и под регулирующим воздействием органов власти.

Многие современные проблемы развития субъектов предпринимательства, особенно малых по объему, могут успешно решаться за счет концентрации производства, углубления специализации и разделения труда. В качестве основных методов снижения затрат на производство продукции можно предложить:

- оптимизацию загрузки производственных мощностей (увеличение сменности, коэффициента загрузки и т. д., сокращения простоев оборудования);
- повышение производительности труда за счет внедрения рациональных трудовых приемов и ликвидации потерь рабочего времени;
- обеспечение оптимального использования всех производственных ресурсов (сырья, площадей, энергии);
- сокращение производственного цикла, незавершенного производства;
- оптимизацию складских запасов;
- повышение качества и сокращение брака.

Снижение управленческих расходов может быть достигнуто за счет:

- рационализации организационной структуры субъекта предпринимательской деятельности;
- рационального разделения и кооперации управленческого труда;
- оптимизации управленческого аппарата;
- автоматизации и компьютеризации управленческого труда.

Вхождение субъекта предпринимательской деятельности в предпринимательскую сеть позволяет оптимизировать экономический потенциал всех участников предпринимательской сети, получить синергетический эффект от объединения их ресурсов, перевести конкуренцию межфирменную в конкуренцию объединений (сетей).

Ряд организаций участвуют в межфирменных союзах, чтобы лишить конкурента доступа к ресурсам и создать препятствия для третьей компании. При этом необходимо учитывать, что межфирменное сотрудничество целесообразно лишь при сохранении контроля за собственным бизнесом, иначе субъект предпринимательской деятельности может оказаться в ситуации игнорирования его интересов ради другого участника предпринимательской сети.

В современных условиях формируются институты, определяющие базовые свойства и правила взаимоотношений субъектов рыночной экономики.

Одним из основных интегрирующих элементов выступает договор, который юридически обеспечивает выполнение взаимных обязательств в процессе разработки производства и сбыта товаров и услуг.

Переход от чисто рыночных к сетевым отношениям кооперирующихся организаций в конце XX в. назван сетевой революцией. За последние годы по этой проблеме издано более 100 монографий (преимущественно в США, Великобритании, ФРГ). Эти работы посвящены анализу конкуренции в сетевых организациях, природе менеджмента снабженческих сетей и кооперативной стратегии в сетях, динамике межфирменного сотрудничества в сетевых альянсах.

2.2. Сетевые объединения в инвестиционно-строительной сфере

Под региональным строительным комплексом обычно понимают определенным образом организованную территориальную совокупность только строительных (подрядных) организаций и компаний-производителей строительных материалов и конструкций, объединяемую жесткой взаимозависимостью технологий производства, вытекающей из этого общностью экономических интересов и границами региональных рынков недвижимости, строительной продукции, продукции строительных материалов и конструкций.

Аналогичным образом инвестиционная составляющая комплекса также локализована на географическом уровне. Оценка и выбор объектов инвестирования – это вопрос регионального маркетинга: объект всегда географически локализован. Действительно, существуют инвестиционные компании и фонды, позиционирующие себя «...на федеральном уровне решений при инвестировании в ИСК». Но принятие инвестиционных решений в практике осуществляется на региональном уровне, применительно к конкретному объекту. Далее имеет место локализованное финансирование и весь спектр проблем, порожденных региональной спецификой. Впрочем, и прибыль от инвестиционной деятельности будет обусловлена результативностью региональной локализации объекта, его производственным, социальным, демографическим окружением. Таким образом, инвестор «федерального уровня» – это диверсифицированная по региону простая сумма региональных инвесторов. «Можно утверждать, что понятие строительный комплекс на федеральном (макро) уровне становится, в известной мере, экономической абстракцией, равно как и федеральный рынок строительства, и, особенно, федеральный рынок строительных материалов и конструкций». Итак, под региональным ИСК подразумевается региональная локализация инвестиционно-строительной деятельности, организовавшаяся в сообществе участников, связанных едиными списком объектов, логистикой, инвестиционными и строительными ресурсами, соответственно, едиными предметом и содержанием коммуникаций. Именно на региональном уровне проявляется феномен ИСК.

Инвестиционно-строительную сферу как особый сектор материального производства формирует определенная группа хозяйственных единиц, деятельность которых может осуществляться не только в рамках отрасли (последняя представляет собой группу организаций), но и вне ее (например, хозяйственный способ).

Особенности строительного процесса обусловлены участием большого количества предпринимательских субъектов:

- инвестор, физическое или юридическое лицо, осуществляющее финансирование строительства;
- заказчик, физическое или юридическое лицо, имеющее право на земельный участок и реализующее инвестиционный проект;
- застройщик, обладающий правами на земельный участок;
- подрядчик – строительная фирма, осуществляющая по договору подряда или контракта строительство объекта;
- пользователь, физическое или юридическое лицо, для которого создается объект;
- проектировщик – организация, осуществляющая по контракту с заказчиком (застройщиком) разработку проекта.

Участники строительного процесса могут совмещать функции нескольких субъектов: инвестор может выступать в роли заказчика, кредитора, выполнять функции застройщика и т. д.

Каждый из субъектов строительного процесса может иметь разные целевые установки на различных стадиях строительства:

- инвестор, заказчик (застройщик) заинтересованы в минимизации капитальных вложений и в сокращении сроков строительства;
- подрядчик заинтересован в максимизации прибыли не только за счет сокращения производственных затрат, но и за счет удорожания строительства, что противоречит интересам инвестора, заказчика.

Основным правовым документом, регулирующим взаимоотношения между ними, является договор подряда. Могут заключаться генеральные, прямые и субподрядные договора. Генеральный договор заключается заказчиком с подрядчиком строительной организации на все время строительных работ. В свою очередь, генеральный подрядчик по согласованию с заказчиками может привлекать для выполнения отдельных видов работ организации субподрядчиков (на основании субподрядных договоров). Для субподрядчика заказчиком является генподрядчик, который принимает на себя всю ответственность за результаты выполнения работ, предусмотренных договором.

Основными направлениями повышения эффективности строительного производства, как и других видов экономической деятельности, являются: концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование. Экономический эффект концентрации достигается за счет увеличения масштабов производства и снижения удельных расходов. Эффект масштаба несет ограниченный характер: снижается производственная гибкость, усложняется управление, растет опасность монополизации. Концентрация строительного производства может происходить на основе специализации и кооперации. При этом увеличивается количество производимых строительных работ при сокращении их номенклатуры.

Специализация в строительстве проявляется в создании специализированных организаций, выполняющих различные строительные работы или ориентированные на строительство объектов определенного функционального назначения. Развитие специализированного производства требует налаживания четких и эффективных связей между предприятиями, задействованными на различных стадиях строительного производства и выполняющими конкретные виды работ.

Кооперирование в строительстве основывается как взаимодействие обладающих хозяйственной самостоятельностью организаций строительного профиля, принимающих участие в реализации инвестиционных проектов.

Наличие множества субъектов инвестиционно-строительной сферы, часть из которой имеет различные экономические интересы, обуславливает сложность выбора деловых партнеров и регулирование их взаимоотношений. Преодолевая эту сложность, формируются группы субъектов ИСК, которые устойчиво взаимодействуют друг с другом в инвестиционно-строительном процессе и образуют предпринимательскую сеть.

Перед участниками инвестиционно-строительного комплекса стоят задачи обеспечения эффективного совместного функционирования, взаимосвязи с организациями сферы стройиндустрии, подрядными и субподрядными организациями, задействованными в реализации технологической цепочки. Участники ИСК различны по характеру деятельности, потребности в инвестициях и ресурсном обеспечении продолжительности плановых периодов и производственных процессов. Гармонизация целей и задач организаций, являющихся участниками единой технологической сети, является очень сложной и многовариантной задачей. Наиболее целесообразны два подхода к ее решению: создание диверсификационных строительных компаний и следующих предпринимательских сетей.

Стратегия диверсификационной строительной компании включает следующие мероприятия:

- создание и управление хозяйственным портфелем структурных подразделений корпорации (приобретение компаний, укрепление существующих деловых позиций, прекращение деятельности, не соответствующей управленческим планам);
- достижение синергизма среди родственных структурных подразделений и превращение его в конкурентное преимущество;
- установление инвестиционных приоритетов и направление корпоративных ресурсов в наиболее привлекательные сферы деятельности;
- разработку мер, направленных на усиление конкурентоспособности и сохранение конкурентных преимуществ;
- формирование механизма реагирования на внешние изменения;
- объединение стратегических действий основных функциональных подразделений;
- усилия по решению специфических вопросов и проблем компании.

Необходимо отметить, что в отечественном строительном бизнесе наблюдаются разные варианты интеграционного роста, который может осуществляться за счет горизонтальной и вертикальной интеграций. *Горизонтальная интеграция* с другими бизнес-субъектами аналогичного профиля – получение дополнительных преимуществ за счет сокращения конкуренции.

Диверсификация в рамках *вертикальной интеграции*:

а) регрессивная интеграция: покупка или постройка под жесткий контроль организаций-поставщиков строительных материалов и подрядчиков;

б) прогрессивная интеграция: приобретение или постройка под жесткий контроль риелторских и рекламных компаний, формирование собственной системы реализации построенного жилья.

Базовой мотивацией в деятельности строительной организации являются возможности ее выживаемости в условиях противостояния

факторов микросреды (формирующейся в пределах организационной структуры строительной организации), адаптации к воздействию макросреды и наращивания потенциала конкурентного преимущества за счет более эффективного управления внутренними факторами. Мотивация к «выживанию» рассматривается как более действенный мотив по сравнению с другими мотивами в деятельности организации (обеспечение прибыльности, экономического роста, дальнейшего развития, достижение определенной рыночной доли и другие мотивы). На основе этой мотивации формируется стратегия ограниченного роста.

Несвоевременность или невозможность получения заказов для строительной организации определяется воздействием факторов как внешней, так и внутренней среды, преимуществом в конкурентоспособности организации, ее продукции и, в конечном итоге, преимуществом в конкурентоспособности социально-экономического развития организации. Ограничения в получении заказов, как и несвоевременные обязательные платежи и невыполнение денежных обязательств, означают окончание экономического жизненного цикла даже для прибыльной организации. Вполне очевидно, что цели выживания в критических ситуациях имеют явное преимущество для организации в соотношении с другими целями, ставящимися в рамках предпринимательской деятельности.

Достижение цели выживания является предпосылкой для решения других целей и задач, например, увеличения конкурентоспособности строительной организации за счет ее включения в предпринимательскую сеть. В таком случае ранжировка целевой политики организации может быть следующей:

- получение заказов и загрузка производственно-строительной базы;
- наращивание конкурентного потенциала в обеспечении производственной и финансовой устойчивости в стремлении обеспечить конкурентное преимущество максимально продолжительный период времени;

- повышение социально-экономического развития организации с учетом наращивания конкурентного преимущества в использовании человеческого потенциала, снижения риска утраты заказов и темпов социально-экономического развития, получения приемлемой прибыли, достаточной для обеспечения конкурентного преимущества и развития организации в максимально продолжительный период времени;

- сервисная концепция маркетинга – концентрация внимания на оказании услуг по обслуживанию процесса эксплуатации продукта в течение всего срока его службы. Строительная организация может ориентировать свою деятельность на эксплуатацию зданий, сооружений, систем и оборудования, проведение ремонтных работ и модернизации по мере физического и морального износа.

Сервисное производство подчеркивает единство процесса производства и последующей эксплуатации продукта, охватывает весь период его жизненного цикла вплоть до исчерпания резервов физического и морального износа. Сервисное производство выступает как дополнительный элемент, который при определенных условиях может доминировать в ценовое «производство-потребление».

В современных условиях сервисные услуги становятся источником конкурентного преимущества.

В состав предпринимательской сети целесообразно включать организации, оказывающие сервисные услуги по техническому обслуживанию, эксплуатации, текущему и выборочному капитальному ремонту зданий и сооружений в качестве самостоятельных компонентов ассортимента ряда.

В зависимости от условий, создаваемых внутренней и внешней средой, бизнес-субъекты ИСК имеют разную структуру. При этом их стратегия развития представляет собой набор модифицированных стратегий.

Стремление организаций снизить риски приводят к конгломератным объединениям. Такие решения не всегда оправданы, так как затрудняют управление объединением, включающим структурные подразделения разной целевой направленности.

Проблемы на пути создания эффективных инвестиционно-строительных сетей:

- 1) отсутствие согласованности в деятельности отдельных строительных организаций, занятых в интегрированном инвестиционно-строительном процессе, а также компаний, выпускающих строительные материалы, детали, конструкции, которые выступают не как партнеры, а как субъекты рынка, реализующие собственные интересы и не использующие преимущества сетевого взаимодействия;

- 2) несогласованность многих управленческих решений, принимаемых на среднем (региональном) уровне управления региональным ИСК, что не способствует эффективному взаимодействию его участников;

- 3) широкое применение конгломератного слияния компаний не позволяет существенно повысить качество управления объединением и входящими в него организациями;

- 4) наличие структур управления различного рода объединений, малоадаптивных к изменениям факторов внешней среды (усложнению объектов строительства, динамики потребительских предпочтений, появлению новых материалов и конструкций, строительных технологий, разнообразных архитектурно-планировочных решений и т. п.);

- 5) недостаточно полное использование преимуществ предпринимательской сети для обеспечения эффективной кооперации строительных организаций;

- 6) фрагментарность изучения научно-методических аспектов формирования эффективных предпринимательских сетей в строительстве.

Решение перечисленных проблем может быть найдено на основе всестороннего изучения теории и практики формирования предпринимательских сетей, ее адаптации к условиям и перспективам развития ИСК.

При формировании предпринимательской сети в инвестиционно-строительной сфере необходимо в первую очередь обосновать ее следующие параметры:

- сочетаемость производственно-технологических характеристик сетевых партнеров (по качеству, производительности и т. д.);
- соответствие производственных мощностей строительных организаций, специализирующихся на выполнении отдельных работ (услуг);
- сочетаемость организационных культур;
- надежность, исполнительность, умение взаимодействовать;
- ценовая политика и ее приемлемость для всех участников сети.

Формирование предпринимательских сетей в инвестиционно-строительной сфере должно базироваться на следующих принципах:

1. Обеспечение реализации возможностей по концентрации, кооперации и специализации отдельных строительных организаций, которые становятся сетевыми партнерами.
2. Сочетаемость и единая направленность целей и задач участников предпринимательской сети.
3. Оптимальная скоординированность их действий в пространстве и времени.
4. Взаимовыгода взаимодействия всех участников сети.

Как показала практика, несмотря на хозяйственную независимость предпринимательских структур, объединенных в производственную сеть, между ними существуют сильные этические, организационные, финансовые, деловые и иные связи, делающие эти субъекты предпринимательства устойчивыми и надежными партнерами.

2.3. Кластеры – сетевые территориальные объединения

Среди сетевых образований выделяются кластерные модели. Кластеры – это объединения бизнес-субъектов, функционирующих в пределах четко очерченных территориальных образований. Кластеры можно рассматривать как одну из разновидностей крупных сетей предпринимательского типа. Они представляют собой сеть, охватывающую широкий спектр социально-экономических аспектов. Являясь следствием территориально-отраслевого деления общественного воспроизводства кластеры реально воплощают идеологию сетевого подхода.

Предпринимательские сети не всегда столь масштабны. Они могут объединять представителей малого и среднего бизнеса, интегрировать деятельность малых предприятий различного профиля в сферу деятельности представителей крупного бизнеса. Предпринимательские сети не подвержены жесткой привязке к территориальным параметрам, могут иметь локальный характер, а «подвижность» их масштабов позволяет обеспечивать большую гибкость, адаптивность и мобильность предпринимательской деятельности.

По сравнению с предпринимательскими сетями кластеры объединяют более широкий круг участников, в том числе институты поддержки, производственные и коммерческие структуры, среди которых производители, поставщики, а также высшие учебные заведения и научные организации. Кластеры агрегируют принципы как отраслевого, так и регионального (межотраслевого) объединения участников, основанного на вертикальных взаимоотношениях между разнородными организациями и на взаимодействии инновационных процессов с быстроменяющимся характером рыночных отношений.

Предпринимательские сети формируются преимущественно на основе интенсивной динамики структуры рынков. Кластеры отражают региональные, межрегиональные,

национальные, а в ряде случаев и межнациональные процессы и являются следствием распределения производительных сил. Однако опыт, накопленный отечественной и зарубежной управленческой практикой в области использования кластерной концепции, может быть успешно применен при формировании сетей любого уровня. Так, в последнее время наблюдаются тенденции объединения в кластеры производителей мебели (в России работает около 6000 организаций по производству мебели) в Санкт-Петербурге, Краснодаре, в Подмосковье и других регионах. Идея объединения субъектов предпринимательской деятельности в кластеры популярна в Санкт-Петербурге. Намерены объединиться в кластеры также производители автокомпонентов и электроники.

Основоположником кластерной концепции развития новых производственных сетей является М. Портер, который описал идеальный тип кластера. *Кластер* – это группа близких, географически взаимосвязанных компаний и сотрудничающих с ними организаций, совместно действующих в определенном виде бизнеса, характеризующихся общностью направлений деятельности и дополняющих друг друга. Они создают основу для притока иностранных инвестиций, обучения широкого круга предпринимателей, развития малого и среднего предпринимательства, повышения гибкости и мобильности компаний, создания широкого спектра сетевых структур. Кластеры позволяют оптимизировать межфирменные контакты, наладить эффективную кооперацию, согласовывать планы бизнес-субъектов организаций, осуществляющих различные виды экономической деятельности. Одновременно кластеры выступают и как форум, в рамках которого ведется диалог между деловыми, правительственными и научными кругами о путях развития конкурентных преимуществ в рамках региона, страны. Таким образом, кластер является новой формой сетевой организации межфирменного взаимодействия, позволяющей быстро, инновационно адаптировать внутренние структуры и внешние взаимосвязи к быстро меняющейся внешней среде.

Сущность понятия «кластер» состоит в объединении отдельных элементов (составных частиц) в единое целое для выполнения определенной функции или реализации определенной цели. Это же значение вкладывается и в экономическое содержание данного слова. Кластеры охватывают значительное количество разного рода предпринимательских структур, важных для конкурентной борьбы, а именно: поставщиков специального оснащения, новых технологий, услуг, инфраструктуры, сырья, дополнительных продуктов и т. п. Кроме того, «...много кластеров включают органы власти и прочие учреждения, такие как университеты, центры стандартизации, торговые ассоциации, которые обеспечивают образование, специализированное переобучение, информацию, исследования и техническую поддержку».

Характерными особенностями успешной деятельности кластеров могут быть:

- взаимосвязи, которые позволяют участникам кластеров приобретать более мощный производственно-рыночный потенциал в сравнении с теми организациями, которые работают в одиночку;
- кооперация и сотрудничество, которые являются стимулами к поиску новых, более совершенных предпринимательских идей и решений;
- ориентация на потребности рынка, которая является главным фактором определения стратегии предпринимательства;
- обеспечение соответствия стратегии каждого отдельного вида предпринимательской деятельности общей стратегии развития региона.

Распространение кластерной концепции возможно на любой территории и в любой сфере экономической деятельности. А достижение успеха базируется на целом ряде преимуществ, которые получают разрозненно действующие организации, объединяясь в кластер.

Кластер, объединяя независимые и неформально связанные компании и учреждения, представляет собой организационную форму, которая получает значительное количество

преимуществ за счет высокой производительности, эффективности и гибкости в процессе организации предпринимательской деятельности.

Объединяя одновременно конкуренцию и сотрудничество, кластеры имеют значительные преимущества в конкурентной борьбе. Ведь современная конкуренция зависит, прежде всего, от производительности и гибкости предпринимательских процессов, а не от географического расположения компании, доступа к ресурсам или масштаба организации. Большие и малые предпринимательские структуры, выполняя любые виды экономической деятельности, могут быть высокопроизводительными, если они применяют современные методы организации работы, используют передовые технологии и предлагают уникальные продукты. Кластерные модели позволяют во всех областях применять передовые технологии, обеспечивая их высокую технологичность. В связи с этим М. Портер делает вывод, что не существует такого понятия, как низкотехнологические области. Есть лишь низкотехнологические организации (не предпринимательского типа), то есть это те организации, которые не способны использовать новейшие технологии и работать так, чтобы повысить производительность и внедрять инновации.

Кластерная модель объединения организаций предлагает новый способ получения преимуществ от таких факторов, как географическое расположение, сотрудничество, специализация, кооперация, инновация и т. п. М. Портер определил возможности увеличения конкурентоспособности организаций, объединяющихся в кластеры по трем направлениям:

- 1) повышение производительности компаний, используя преимущества тех, кто работает в одной географической зоне;
- 2) направление своей деятельности на высокотехнологические инновационные проекты, достижение более существенного экономического роста, чем их конкуренты;
- 3) стимулирование создания новых организаций, которые в будущем становятся участниками этих же кластеров, усиливая их.

Организации, которые объединяются в кластеры, получают преимущества за счет роста качества рабочей силы, исследований и более скорых изменений в технологии. Кроме того, положительный эффект дает удешевление первичных факторов производства из-за более эффективного использования новинок и роста производительности за счет обмена идеями между участниками кластера и широкого выбора (быстрого набора) кадров для организаций с открытыми вакансиями.

Создание и эффективное функционирование кластеров придает дополнительный стимул решению общественных задач. Возрастают возможности получения работы для большого количества трудоспособного населения, что частично решает проблемы безработицы; усиливается экономическое развитие регионов, которые оказывают содействие созданию и развитию кластеров; происходит совершенствование базы налогообложения за счет привлечения местной власти для лоббирования мероприятий по поддержке развития предпринимательства в регионе.

Специализация и кооперация, которые происходят в кластерах, обеспечивают деление рынка на сегменты и цивилизованную специализацию предпринимательской деятельности, что уменьшает транспортные затраты, обеспечивает рациональное разделение труда, обмен знаниями, технологиями, квалифицированной рабочей силой.

Кластеры всегда стараются усовершенствовать свои средства производства, внедрять новейшие технологии, обеспечивать высокие стандарты качества продукции. Эта форма привлекает капиталы и кредиты на выгодных условиях от финансовых учреждений, которые конкурируют в обслуживании процветающих отраслей. Объединение организаций в кластеры открывает более реальные возможности получить инвестиции и для небольших организаций-участников соответствующих объединений. Значительные преимущества участникам кластера дает общая закупка материалов, продажа и сервисное обслуживание продукта. Общая закупка оснащения,

комплектующих, материалов и т. п. ведет к уменьшению цены за счет увеличения объемов закупок. Для участников объединения существенно уменьшаются затраты на маркетинговые исследования, рекламу, страхование, внедрение сертификатов качества, участие в промышленных выставках, торговых ярмарках и конференциях, поездках предпринимателей в более развитые страны для изучения передового опыта и т. п. Сервисное обслуживание способствует более глубокому проникновению на рынок.

Важно подчеркнуть, что участники кластеров получают многочисленные преимущества именно от объединения и сотрудничества, не теряя при этом своей самостоятельности.

Главной особенностью кластеров является сетевая форма организации производственного цикла. Экономический эффект от создания кластеров в строительной сфере обусловлен:

- производственной кооперацией, позволяющей эффективно использовать совокупный потенциал сетевых партнеров;
- снижением затрат на модернизацию продукции путем передачи части работ партнерам, специализирующимся в конкретных видах деятельности;
- повышением эффективности процесса обеспечения производства сырьем, материалами, деталями, конструкциями на основе установления долгосрочных партнерских связей;
- повышением эффективности выполнения отдельных управленческих функций за счет разделения труда, специализации, привлечения специализированных организаций;
- повышением эффективности работ в области сбыта и сервисного обслуживания, приобретения необходимых ресурсов;
- повышением надежности сетевых партнеров в инвестиционно-финансовой кооперации.

Однако необходимо заметить, что каких-либо устойчивых правил в области кластеризации еще не разработано.

Для создания кластера как жизнеспособной, самодостаточной, успешной и эффективной организации необходимо наличие пяти основных условий (рис. 2.1).

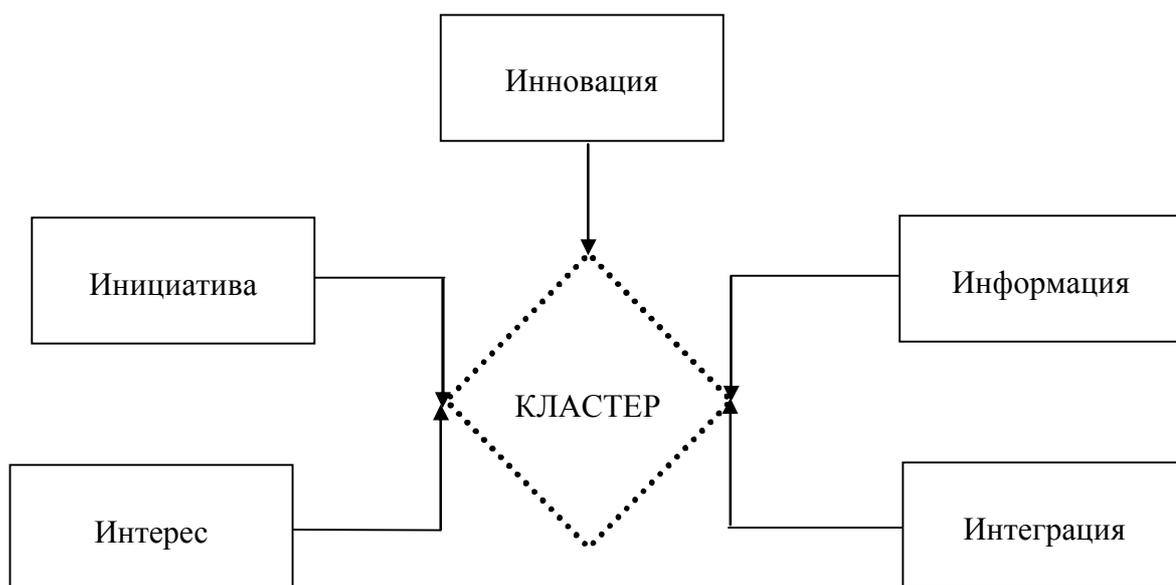


Рис. 2.1. Необходимые условия создания кластеров (концепция «5И» М. Войнаренко)

Инициатива – инициативные и влиятельные люди из числа предпринимателей, структур власти, общественных организаций, учебных заведений и научных организаций, способные своим авторитетом, организаторскими способностями и знаниями сплотить, заинтересовать и на деле доказать полезность кластеров как для самих их членов, так и для региона.

Инновации – новые технологии в организации производства, сбыта, управления, финансирования, способные открыть новые возможности в конкурентной борьбе.

Информация – через взаимодействие головной организации с организациями-участниками вырабатывается новая информация, которая становится движущей силой деловой активности. Формируется единое информационное пространство.

Инвестиции – участие в новых инвестиционных проектах. Опыт развитых стран свидетельствует, что кластеры привлекают гораздо больше инвестиций, чем отдельные компании.

Интеграция – производство и реализация комплектующих изделий, оборудования, инструмента, технологий, ноу-хау и других нематериальных активов, созданных по заказу головной организации предпринимательской сети, которые предназначены для изготовления конкурентной продукции и не могут быть реализованы на свободном рынке для широкого потребителя.

Интерес – обеспечивает основное условие жизнедеятельности предпринимательской или общественной структуры, предполагающей наличие заинтересованности участников кластерных объединений и получение ими определенной экономической выгоды.

Экономические связи, лежащие в основе создания кластеров, основаны на долгосрочных контрактах (в отличие от холдингов, базирующихся на имущественных интересах) и осуществляются на основе вертикальных и горизонтальных взаимодействий между различными бизнес-субъектами и их симбиозной взаимозависимости, определяемой принципом синергизма. Такие объединения позволяют малым организациям сочетать преимущества малых форм предпринимательства и крупных производств. Между организациями, принадлежащими разным собственникам, возникает родство при сохранении каждой из них своей автономности.

Кластеры можно идентифицировать как группу компаний-участников того или иного рынка, объединившихся на основе долгосрочных контрактов, для эффективного использования ресурсов и специфических преимуществ для совместной реализации предпринимательских проектов. Используя преимущественно горизонтальные связи, специализацию и дополняя друг друга, они получают возможность для достижения более высоких результатов.

Таким образом, кластеры следует рассматривать как новый способ агрегированного использования преимуществ отраслевого расположения организаций и возможностей регионального управления. Кластеры ориентированы на экономический успех территории, на которой они расположены. Как и органы власти, отвечающие за развитие региона, они могут обеспечить привлечение дополнительных инвестиций, активизацию инновационных процессов, а также решение многих социальных проблем.

Отличительная черта кластера – целевая предпринимательская деятельность. В рамках кластера объединяется не только производственный, но и инновационный бизнес, комплексное управление качеством продукции, сервисное обслуживание. Объединение усилий предпринимателей, органов управления, субъектов инвестиционной и инновационной деятельности на определенной территории дает значительные преимущества в конкурентной борьбе, способствует рационализации производственно-рыночных процессов, перераспределению рисков и проведению гибкой политики, необходимой в условиях быстро меняющейся конъюнктуры.

Ключевой характеристикой действующих кластеров являются параметры рынков, на которые они работают. Именно спрос определяет деятельность эффективно работающих кластеров. Выходы на новые рынки, которые имеют высокие требования к продукции, ее

качеству и условиям поставок, могут быть реальным стимулом к усовершенствованию. Органы власти могут стимулировать такие стратегии путем предоставления субсидий для проведения торговых ярмарок, для привлечения покупателей и для организации обмена опытом между местными и зарубежными компаниями.

Для примера рассмотрим строительный кластер Подольского региона Украины, насчитывающий около 30 компаний строительной сферы. Эти организации специализируются на выполнении строительно-монтажных работ, производстве строительных материалов, проектировании, дизайне и обеспечивают выполнение полного цикла строительных работ, со сдачей объектов «под ключ». В кластер входят также организации инфраструктуры, которые предоставляют торговые, юридические, аудиторские, маркетинговые, информационные, образовательные и научно-исследовательские услуги (рис. 2.2).

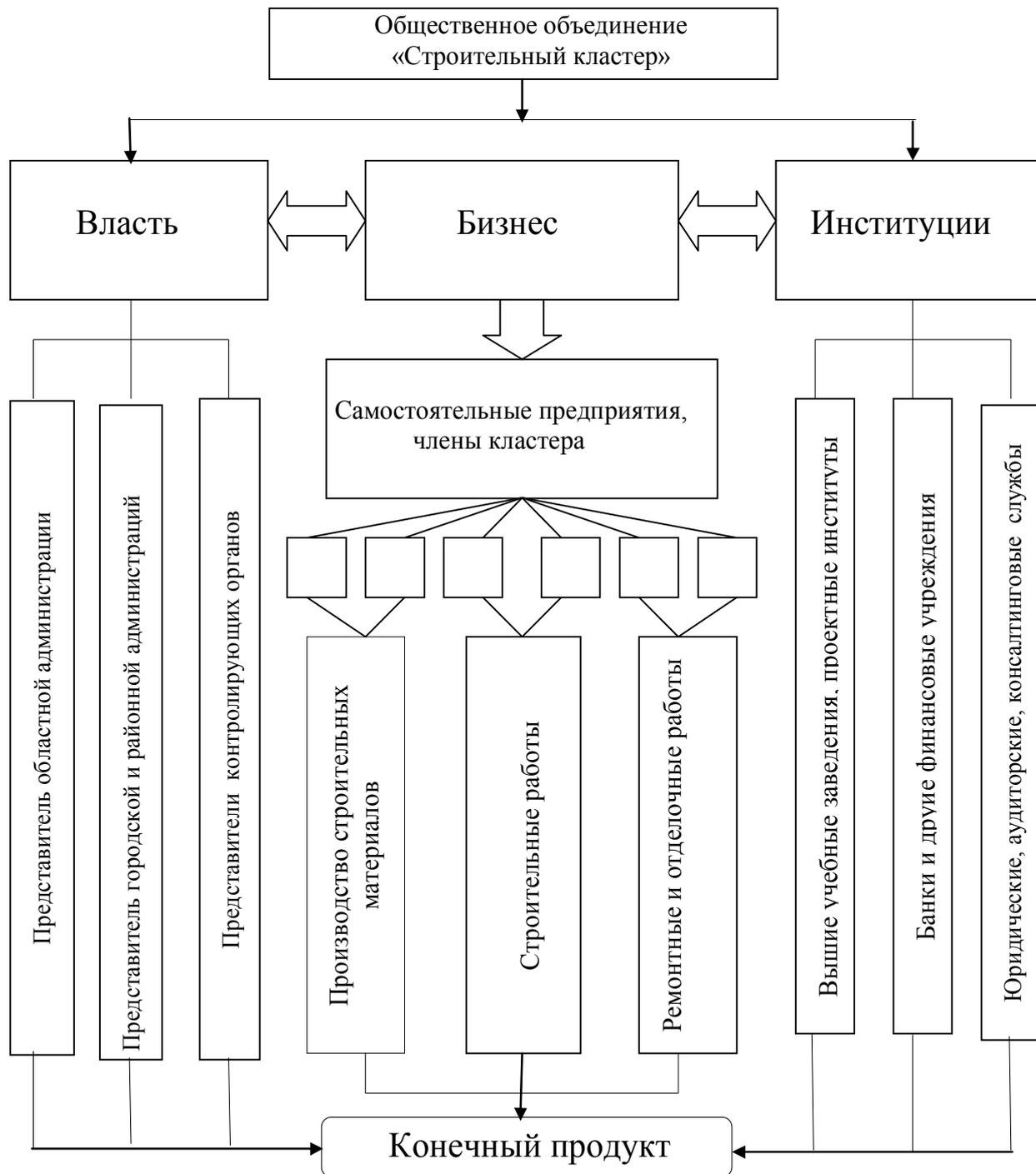


Рис. 2.2. Модель строительного кластера

Комплексообразующими связями обладает общественная организация, которая объединяет кластеры, что дает им возможность получать помощь экспертов-консультантов по вопросам технологической модернизации предпринимательской деятельности; экспертов по внешней торговле относительно внедрения торговых знаков и экспортных стандартов; экспертов юридических учреждений относительно регистрации и оформления соответствующих документов и т. п. Основной целью объединения кластеров является достижение конкретного экономического результата – производство конкурентоспособного продукта, что способствует повышению эффективности деятельности каждой отдельной организации и ускорению развития экономики региона в целом.

Преимущества объединения в кластер:

1. Возможность привлечения финансовых ресурсов в строительную сферу (объединение общих финансовых возможностей участников кластера, привлечение инвестиций, совместное участие в конкурсах проектов, которые финансируются в виде грантов, объединение общих финансовых возможностей для обеспечения гарантий на получение кредитных ресурсов).

Так, объединение финансовых ресурсов участников кластера дало возможность на базе одного из участников кластера организовать производственную линию по выпуску сухих строительных смесей и перейти всем участникам кластера на использование собственных сухих смесей.

2. Возможность снижения себестоимости строительной продукции и услуг организаций, входящих в кластер.

Наличие собственного производства на основе местной сырьевой базы способствует снижению затрат на транспортировку, сохранение, торговые услуги, что удешевляет себестоимость жилой площади и ремонтных работ. Более того, не возникает проблем со сбытом: продукция полностью используется внутри кластера.

3. Объединение более 30 организаций строительной сферы Подольского региона дало возможность участникам кластера эффективно отстаивать свои интересы на уровне органов местной власти и местного самоуправления.

Благодаря кооперации совместных усилий участников кластера получена поддержка и доверие власти. Так, совместно с Хмельницким горисполкомом разработана долгосрочная программа «Современное жилье», которая предусматривает в течение 2003–2010 гг. строительство в областном центре пяти многоэтажных жилых домов улучшенной планировки.

4. Реализация участниками кластера программы «Современное жилье» – это обеспечение постоянной загруженности организации строительной отрасли и смежных отраслей; создание новых рабочих мест; содействие возрождению промышленности отдельных районов области, где находятся месторождения полезных ископаемых, которые используются в строительстве. Так, на данный момент создан кластер строительных материалов (кирпич, рубероид, фаянс, др.), который охватывает Славутский, Шепетовский, Полонский, Теофипольский и Белогорский районы Хмельницкой области, другие регионы Украины. Кроме того, реализация данной программы предусматривает внедрение новой каркасно-монолитной технологии строительства жилья, что было бы невозможно при условиях деятельности организаций в условиях рынка поодиночке.

5. Объединение организаций на уровне региона – принципиально новый уровень отношений (новый способ мышления), который базируется на порядочности и доверии между участниками кластера.

Кластер – это отраслевое, территориальное и добровольное объединение предпринимательских структур, которые тесно сотрудничают с научными (образовательными) учреждениями, общественными организациями и органами местной

власти для повышения конкурентоспособности собственной продукции, работ или услуг и содействия экономическому развитию региона. В кластер входят многочисленные организации смежных, взаимодополняющих отраслей и другие структуры, которые играют важную роль в создании конкурентной среды: университеты и исследовательские учреждения, организации, осуществляющие подготовку кадров, отвечают за информационное и техническое обеспечение, торговые ассоциации и др. Подобные объединения оказывают положительное влияние не только на отдельные организации, но и на экономику региона в целом.

Как правило, кластеру не присуща ориентация на внутреннего потребителя. Создание строительного или жилищно-коммунального кластера – это особая форма кластерной модели, поскольку строительство и жилищно-коммунальное хозяйство – это виды деятельности, ориентированные, прежде всего, на внутренний рынок, основной продукцией которого является строительство и обслуживание современного комфортного жилья.

2.4. Инновационные предпринимательские сети: технологические парки, полисы

Внедрение технологических парков в мировую предпринимательскую среду определяет качественно новый подход к условиям реализации и обеспечения процессов предпринимательской деятельности и созданию благоприятной среды, в которой научные идеи превращаются в уникальную научно-техническую продукцию и осуществляют очередной рывок в области новейших технологий.

Любой город или регион всегда заинтересованы в расширении наукоемких производств, в стабильных темпах развития научно-технического потенциала, увеличении количества рабочих мест, формировании производственной и социальной инфраструктур, поддержке активной предпринимательской деятельности и постоянном стимулировании развития науки в регионе. Все это способствует обеспечению в регионе научно-технологического парка.

В зарубежной практике понятие «научно-технологический парк» используется в качестве обобщающего определения мощной инновационной структуры. Сюда относят исследовательские центры и парки, инкубаторы идей, научные парки, инновационные центры, центры передовых технологий, технологические центры и парки, технологические полисы. Все они составляют основу специализированных инновационных объединений, которые созданы в ведущих индустриальных регионах мира.

В индустриально развитых странах (США, Великобритании, Германии, Франции и др.) широко развита сеть технопарков. Предпринимателю нет надобности строить свои производства, их можно взять в аренду и, разместив там необходимое оборудование, выпускать продукцию и получать консультации по внедрению новых технологий на основе разрабатываемых научных идей. Технопарки оказывают содействие учебным и научным организациям в передаче технологий в экономику, в создании новых видов производств и новых рабочих мест.

Схема участия в технопарках достаточно проста. Любая компания может взять на себя функции управляющей технопарком или получить статус агента по развитию территории, получить разрешение администрации. Затем необходимо осуществить инженерную подготовку территории, поскольку участки, отделенные для технопарков, располагаются в районах, где отсутствуют достаточные энергетические мощности, а также слабы инженерные сети. Следующим шагом станет сооружение объектов под создание промышленных компаний. Каждая организация, пожелавшая наладить

собственное производство, может запросить для себя инженерно подготовленный участок, на котором будет построен завод «под заказчика» и взять его в аренду. Возможен и несколько иной вариант. Готовая территория будет разбита на лоты, право аренды на которое затем реализуют на открытых торгах.

Технопарки – особая организационная форма интеграции науки, образования и производства. Они бывают:

- научные (фундаментальные исследования);
- научно-исследовательские (НИОКР, мелкосерийное производство наукоемких изделий);
- научно-технические и технологические (прикладные исследования и разработки, серийное производство наукоемкой продукции с использованием высоких технологий);
- комбинированные, содержащие элементы первых трех видов.

Конечно, это деление условно, поскольку на практике зачастую наблюдается комбинация перечисленных выше признаков.

Технопарки могут быть как коммерческими, так и некоммерческими организациями, создаются в любой разрешенной законом организационно-правовой форме и регистрируются в качестве юридического лица.

Приведем примеры развитых технологических парков мирового уровня.

Манчестерский научный парк, Великобритания.

Совладельцы Манчестерского научного парка: городской совет Манчестера, Манчестерский университет, «Джиба-Джейджи», «Ферранти», «Фозергил энд Хайвей» и «Гранада Телевизн лимитед». Научный парк имеет также поддержку Манчестерской школы бизнеса, Манчестерского политехнического института, Стенфордского университета.

Манчестерский научный парк начал функционировать в 1984 году. Он расположен рядом с одним из самых крупных в Западной Европе научных и учебных центров и имеет широкие возможности для технологической поддержки. Парк был создан для стимулирования предпринимательской деятельности в наукоемких областях промышленности и развития экономики региона путем использования научного потенциала вузов Манчестера и других научных центров. Основу парка составляют компании, созданные учеными и сотрудниками университета – авторами нововведений или специалистами, которые ведут разработки на основе сотрудничества с его научными коллективами. Парк должен осуществлять всестороннюю поддержку малым компаниям, предоставлять им необходимые услуги, размещать в специально оборудованных производственных корпусах. Научный парк имеет 15,5 акров земли, предоставленной на условиях долгосрочной аренды городским советом г. Манчестера.

На первом этапе создания парка «Энтерпрайс Хаус» предлагает компаниям многосекционные помещения на основе аренды. Другая часть научного парка развивается как на базе многосекционных сооружений, так и за счет корпусов, строящихся по заказу отдельных компаний.

Научный парк предоставляет компаниям ряд услуг общего пользования, к которым относятся: прием и контроль за парком автомашин; телекс; внутренние телефоны в каждой секции со связью с Манчестерским университетом, Манчестерской королевской больницей, зуболечебной школой и региональным компьютерным центром; компьютерная связь каждой секции с университетом; внутренняя почтовая связь с университетом; зал для конференций и анализа предпринимательской деятельности компаний.

Услуги компании в области менеджмента включают:

- сотрудничество с Манчестерским городским советом промышленного развития и Корпорацией экономического развития Большого Манчестера, которые имеют возможность предоставлять разнообразные виды дотаций или финансовой помощи;

- обращение за поддержкой компании парка к фонду «Уокрнорт», который может обеспечить займами и рисковым капиталом в размере от 10 000 до 100 000 фунтов стерлингов;
- консультации и поддержку Центра городского и регионального промышленного развития;
- непосредственный контакт с местным отделом торговли и индустрии, которая может обеспечить региональную выборочную помощь;
- непосредственные контакты и сотрудничество с банками и финансовыми компаниями рискованного капитала г. Манчестера.

На новые авангардные проекты компаниям может быть предоставлена региональная выборочная помощь. Это регулируется местным отделом торговли и индустрии городского совета. Кредиты, займы, дотации, особенно предоставленные на льготных условиях, требуют тщательного обоснования компаниями и рекомендаций экспертного совета.

Технологическое взаимодействие может иметь много форм, включая научные деловые консультации, лицензирование новой технологии, поддержку и экспертизу исследовательских проектов, прокат оснащения, реализацию студенческих работ. Для содействия компаниям и научным коллективам университета и других вузов формируется автоматизированный банк информации с разработками вузовских ученых, организовано бюро услуг по научным консультациям.

Университет предоставляет компаниям и другие виды услуг, связанные с использованием библиотекой, компьютерным центром, спортивной базой, аудио-видеоцентром, издательством, клубами. Университетские аудитории для семинаров, конференций, деловых встреч предоставляются компаниям научного парка с существенной скидкой. Это распространяется и на театральные представления. В дополнение к структурам университета, которые созданы в интересах взаимодействия с инновационными организациями парка, на его базе действует ряд промышленных секций, созданных крупными организациями г. Манчестера для координации исследований и разработок. Созданный Манчестерским университетом, при поддержке Национального Вестминстерского банка, центр сформировал банк данных о возможностях научно-технической экспертизы и средств обслуживания, которыми владеет университет. Он также предоставляет компаниям данные анализа рынка, источников финансовой поддержки, редактирования деловых планов. Центр установил прямые связи с другими агентствами, созданными для содействия начинающим и действующим организациям.

Орлеанский технологический парк, Франция.

Орлеан расположен в центре Франции, в часе езды от Парижа и является финансовой и административной столицей региона. Большое количество национальных и международных компаний расположены именно в Орлеане вследствие развития там динамичных экономических процессов и связей с университетом и исследовательскими центрами. Орлеан хорошо известен своей научной деятельностью в разнообразных областях, особенно в биотехнологии, энергетике, косметике, фармацевтике и робототехнике.

Орлеанский технологический парк включает также Инновационный центр, который служит связующим звеном между исследовательскими центрами региона и промышленностью для обмена опытом и разработками передовой технологии. Инновационный центр предлагает компаниям помещения лабораторий и исследовательских участков на основе краткосрочной аренды.

Орлеанский технологический парк является базой для создания Европарка – специализированной организации, которая предлагает компаниям и вкладчикам пакет документов по структуре, управлению и обслуживанию научных парков, инновационных и технологических центров.

Идея Европарка как организационного, методологического и информационного центра развития территориальных научно-технических и производственных систем, научных технологических парков во Франции и странах Европы оказывает существенное влияние на ускорение инновационной деятельности и перестройку производства в развивающихся странах под воздействием технологической революции.

Эффективность функционирования научно-технологических парков доказана многолетней практикой их деятельности во многих развитых странах и тех выгод, которые могут получать от их размещения на определенной территории, организации, учебные заведения и власть, и которые могут быть использованы в отечественной практике.

Значимым является определенный опыт создания технопарков в России, где создана всероссийская ассоциация «Технопарк». Основная цель создания ассоциации – содействие в определении и формировании приоритетных направлений инновационной деятельности; реализация научно-технических инновационных проектов и программ в разных сферах науки и техники; решение социально-экономических проблем регионов путем создания малых наукоемких высокотехнологических производств.

Основное направление работы – научно-методологическое и организационное сопровождение научных и технических парков (технопарков), инновационных центров и бизнес-инкубаторов. В России создано несколько таких технопарков: Томский, Уфимский, Научный парк МГУ, Зеленоградский, Саратовский, Технологический парк МИФИ, Технопарк Санкт-Петербургского электротехнического университета.

В Санкт-Петербурге разработана программа размещения на городских территориях сети технопарков – своеобразных промышленных зон, в которых сосредоточатся промышленные производства и разнообразные объекты инфраструктуры, обеспечивающие нормальный бизнес-процесс (гостиницы, офисные центры, таможенные терминалы, логистические центры и т. п.), с обязательной охраной и едиными информационными сетями. Организация технопарка подразумевает также обеспечение бизнеса консультантами различного профиля: юристами, специалистами по финансовым вопросам и др.

В числе основных причин, по которым создаются полностью обеспеченные инфраструктурой промышленные территории, желание крупных западных компаний активно продвигать свою продукцию на российском рынке. Не последняя из причин – наличие относительно дешевой рабочей силы в регионе. Кроме того, выгодное географическое положение Петербурга и Ленинградской области делает удобным как доставку комплектующих, так и налаживание системы сбыта готовой продукции.

В Санкт-Петербурге в стадии юридического оформления находятся схемы строительства «Северо-Западного технопарка» (промзона на ул. Кубинской) и Ново-Парка (на Ржевке), где управляющие компании будут поддерживать работу инженерных сетей и коммуникаций, следить за состоянием дорог, организовывать работу сервисных служб (фабрики-кухни, автосервисной службы, гостинично-делового комплекса, предприятий по пошиву, ремонту, стирке рабочей одежды), охранять технопарк. На территории «Северо-Западного технопарка» предполагается разместить 4–5 крупных заводов с общим объемом 200 млн долл (легкого машиностроения, сварочного производства, электроники), бизнес-центр, центры патентно-лицензионных услуг и технических переводов. Формируется мебельный технопарк (объем инвестиций – около 4 млрд руб., окупаемость – 6 лет), где будет не только производство мебели, плитных материалов, фурнитуры, но и деревянное домостроение. Также планируется создать единый шоу-рум для всех участников, что позволит им снизить расходы на продвижение продукции к потребителю. Об актуальности создания технопарков свидетельствуют программы развития их в других регионах (например, в Ленинградской области).

Таким образом, основной целью деятельности научно-технологических парков и задачами, которые стоят перед подобного рода структурами, являются:

- содействие финансовой поддержке инновационной деятельности предпринимательских структур, стимулирование разработок и производства принципиально новых высокотехнологических видов продукции, содействие введению в практику новых технологий и изобретений;

- содействие проведению государственной политики по формированию рыночных отношений в научно-технической сфере путем поддержки развития инфраструктуры малого инновационного предпринимательства, поощрения конкуренции путем привлечения свободных финансовых ресурсов для их целевого, эффективного использования в рамках реализации программ (проектов) по созданию производства наукоемкой продукции;

- участие в разработке, проведении экспертизы и конкурсных отборах местных, региональных и отраслевых программ, которые обеспечивали бы демонополизацию процессов создания и освоения новых технологий, насыщение рынка выработанными на их основе конкурентоспособными товарами;

- привлечение на конкурсной основе субъектов малого предпринимательства, отечественных и иностранных инвесторов к реализации государственных научно-технических программ и проектов;

- поддержка освоения и внедрения новых технологий, а также «ноу-хау» с использованием патентов и лицензий.

Опыт России и других стран показывает, что в местностях, где функционируют технопарки, население имеет преимущества:

- увеличивается возможность занятости населения с увеличением количества рабочих мест;

- повышается обеспечение высококачественными товарами;

- с увеличением доходов возрастает уровень жизни;

- повышается уровень социальной среды и социального обеспечения;

- увеличивается образовательный и интеллектуальный уровень населения.

С появлением технопарков возрастают активы власти:

- открываются новые возможности в планировании и координации региональной инновационной политики;

- расширяется использование высокотехнологических ресурсов местного значения;

- улучшается место территории в межрегиональном и международном разделении труда;

- улучшается экономическая обстановка;

- сокращаются затраты бюджета, связанные с безработицей;

- повышается деловая активность в регионе, возрастают поступления в бюджет;

- развивается региональная инфраструктура.

С появлением научных и технологических парков открываются новые возможности перед учебными и научными учреждениями:

- расширяется и изменяется техническая и организационная база для проведения научных исследований;

- активизируется деловая инициатива научных работников, которая открывает дополнительный источник поступлений (доходов) вузов;

- расширяются возможности привлечения и воспитания научных кадров, открытия новых научных школ;

- воспитывается новое поколение ученых, которые хорошо ориентируются в проблемах предпринимательства;

- расширяются научные и деловые связи с другими вузами, научно-исследовательскими центрами, организациями;

- появляются новые базы практики для студентов;

- улучшается взаимодействие учебных заведений с властью;
- повышается авторитет и престиж вуза.

От создания технопарков, безусловно, выигрывают и предпринимательские структуры региона:

- за счет использования прогрессивных технологий, внедрения «ноу-хау» и т. п.;
- увеличения объемов экспорта продукции;
- возрастания деловых связей на международном уровне, престижа и конкурентоспособности продукции;
- облегчения доступа к научно-технической базе;
- открытия возможности использования интеллектуального потенциала вузов;
- возможности общего использования наиболее современного оснащения, которое принадлежит парку.

Все упомянутые и прочие элементы инфраструктуры обеспечивают создание среды, благоприятной для предпринимательской деятельности и оперативного внедрения научных результатов в практику производства, которая является характерной особенностью не только технопарков, но и технополисов.

Одним из новых направлений развития предпринимательских структур, которым будет принадлежать будущее, являются *технополисы* – *организационные формы объединения научных, инновационных, научно-технологических парков и бизнес-инкубаторов на определенной территории для объединения усилий и предоставления мощного импульса для экономического развития региона.*

Наибольшее распространение они приобрели за два последних десятилетия в Японии. В соответствии с общей стратегией развития этого государства, учитывая возрастающую роль науки и технологии в решении социально-экономических задач, в этой стране определено 18 территориальных центров, в которых происходит формирование региональных научных комплексов (технополисов), ориентированных на приоритетное развитие наукоемкого производства, концентрацию научных сил и укрепление потенциала тех направлений развития науки и техники, которые будут определять уровень производства в XXI в.

Важными особенностями технополисов являются взаимосвязанное решение задач по модернизации традиционных для данного региона областей промышленности и вывод их на современный уровень, выбор научных направлений, которые могут быть определяющими для данного технополиса и которые могут обеспечить опережающее развитие производственной инфраструктуры. Но главным является создание благоприятных условий для сотрудников, специалистов и жителей той местности, на промышленной базе которой формируется технополис. Таким образом, основополагающей особенностью является ориентация технополиса на удовлетворение потребностей людей, повышение их жизненного уровня и экономического расцвета региона.

Особое место в программах создания и развития технополисов отводится университетам и проблеме подготовки кадров в соответствии с высокими требованиями, которые предъявляет технополис.

Ученые и специалисты университетов, других учебных и научных учреждений всегда привлекаются для разработки основных программ развития технополиса, выполняют функции консультантов и экспертов, обучение и переподготовку кадров.

Довольно часто в состав технополисов привлекаются научно-промышленные парки, инновационные и технологические центры, исследовательские бизнес-инкубаторы и т. п. Государство также оказывает всестороннюю поддержку программам формирования и развития технополисов.

В соответствии с постановлением Правительства РФ в Санкт-Петербурге создается особая экономическая зона технико-внедренческого типа (ТВ ОЭЗ), которая будет расположена на двух площадках: в Петродворцовом районе (территория «Нойдорф» в пос.

Стрельна) и в Приморском районе (территория севернее лесопарка Ново-Орловский) Санкт-Петербурга. Особая экономическая зона создается для локализации организаций и наукоемких производств и создания условий для их развития, а также развития сферы услуг в области высоких технологий.

2.5. Региональные предпринимательские сети: бизнес-центры, бизнес-инкубаторы

Вопросам развития предпринимательства придается большое значение в рамках региональной политики поддержки предпринимательства и развития его соответствующей инфраструктуры. В частности, формируются сети региональных и городских бизнес-центров, инновационных центров, бизнес-инкубаторов, и т. п., которые могут предоставлять реальную консультативную, информационную, учебную, кадровую и другие виды поддержки субъектам предпринимательской деятельности на начальных этапах их создания.

Бизнес-центр – это, как правило, негосударственная предпринимательская структура, созданная на общественных началах при содействии местной власти и для поддержки развития малого предпринимательства в регионе. Деятельность бизнес-центра обеспечивается на паритетной и регулярной основе, на принципах социального партнерства, сотрудничества работников органов местного самоуправления, объединений предпринимателей, общественных и профсоюзных организаций работников негосударственного сектора экономики (рис. 2.3).

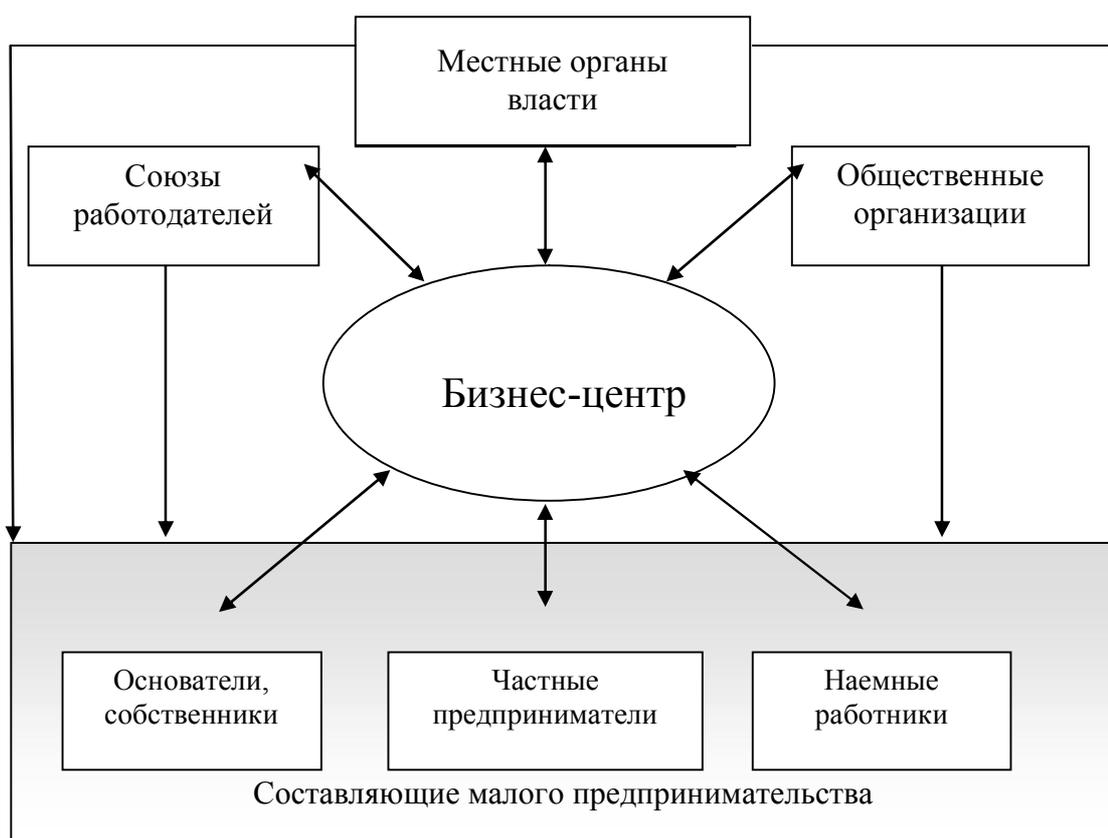


Рис. 2.3. Взаимосвязи бизнес-центра с властью и предпринимательскими структурами

Разработке стратегии деятельности бизнес-центра и приоритетных программ его работы по главным направлениям поддержки развития предпринимательства города или региона может предшествовать широкая общественная популяризация определенной деятельности с помощью средств массовой информации, организация открытых тендеров и конкурсов для участия предпринимательских структур (как правило, малых) в разного рода программах, выделение на страницах центральной, областной и городской прессы постоянной рубрики для освещения работы бизнес-центров в сфере развития малого предпринимательства города. Целесообразно также создание на базе бизнес-центров специализированных клубов, например, клуба предпринимателей, клуба бухгалтеров и др. для проведения семинаров по разным направлениям хозяйственной деятельности, проблемным вопросам отчетности организаций, налогообложения и т. п., в обязательном порядке с приглашением к участию в их работе высококвалифицированных специалистов соответствующей области знаний.

Важно наладить через бизнес-центр получение сводной информации относительно состояния развития малого предпринимательства города или региона, оценивая и сравнивая ее с действующим законодательным полем страны. Поиск механизмов сотрудничества бизнес-центра с политическими партиями, объединениями профсоюзов и общенациональными общественными объединениями может оказывать содействие разработке предложений относительно усовершенствования законодательных актов и правительственных документов на уровне государства. Таким образом, деятельность бизнес-центров, созданных на уровне области, города или района, предусматривает всестороннюю поддержку развития малого и среднего предпринимательств в соответствующих территориальных единицах, реализуя следующие функции по структурно определенным направлениям (рис. 2.4).



Рис. 2.4. Организационная структура бизнеса-центра

Координационное направление – *взаимосвязь, согласование деятельности всех структурных звеньев бизнес-центра:*

- распределение обязанностей и полномочий между структурными подразделениями центра;
- согласование направлений деятельности всех структурных подразделений;
- оперативное управление решением текущих и стратегических задач.

Организационное направление – разработка общих вопросов региональной политики поддержки малого и среднего предпринимательства:

- поиск приоритетных направлений развития региона;
- разработка концепций и программ развития малого предпринимательства;
- организация взаимодействия и обратной связи между местной властью и предпринимательскими структурами;
- лоббирование законодательства в вопросах малого предпринимательства.

Образовательное направление – проведение активного обучения и переподготовки преимущественно по экономическим специальностям:

- предоставление начального экономического образования как главного базиса, необходимого для ведения собственного дела;
- проведение тренингов, семинаров в областях маркетинга, менеджмента и финансового анализа;
- обучение программам бухгалтерского учета с ориентацией на международные стандарты и использование современной компьютерной техники;
- обучение работе с программами бизнес-планирования и стратегического прогнозирования;
- проведение тестирования на возможность ведения собственного дела.

Информационное направление – предоставление информации и помощь желающим начать предпринимательскую деятельность:

- разработка, распространение и обновление пакетов документов, необходимых для создания предпринимательских структур разных организационных форм;
- предоставление юридических консультаций по вопросам регистрации и открытия организаций;
- информирование предпринимателей и разработка бизнес-проектов для получения микрокредитов;
- предоставление информации по вопросам составления бизнес-планов;
- создание банка данных и разное информационное обслуживание.

Консультативное направление – предоставление консультаций и практической помощи действующим и новообразованным организациям:

- консультации юриста, аудитора;
- консультации по вопросам бизнес-планирования;
- использование компьютерных справочно-поисковых систем;
- использование INTERNET (e-mail, телеконференции);
- консультации по вопросам получения микрокредитов.

Аналитическое направление – анализ ситуации на рынке и организация маркетинговых исследований:

- сбор аналитической информации для размещения на WEB-странице;
- изучение рынка деловых услуг и сотрудничество со средствами массовой информации для широкого освещения деятельности бизнес-центра и создания положительной общественной мысли относительно развития малого предпринимательства;
- сбор и анализ фактов из типичных юридических и бухгалтерских случаев ведения собственного дела, выводов о состоянии законодательства по вопросам предпринимательства, посылка обращений и писем в соответствующие инстанции;

- анализ законотворческой деятельности в секторе малого предпринимательства;
- сотрудничество с разными общественными советами и комиссиями для защиты интересов малого предпринимательства.

Инвестиционное направление – предоставление помощи в поиске инвесторов и получении инвестиций:

- создание банка данных потенциальных инвесторов по разным сферам экономики (банков, компаний, фондов);
- поиск инвесторов для предприятий малого предпринимательства;
- разработка бизнес-планов, проектов для получения микрокредитов и т. п.

Деятельность бизнес-центров, как правило, сосредоточена на малых предприятиях, управляемых собственниками.

Кроме бизнес-центров в мировой практике получает развитие и концепция бизнес-инкубаторов, которые являются перспективной формой поддержки малого предпринимательства. Главное назначение бизнес-инкубаторов состоит в оказании первоначальной помощи малым предприятиям и начинающим предпринимателям. Обычно в бизнес-инкубатор объединяются 10–20 разнопрофильных малых предприятий для реализации предпринимательских проектов. Бизнес-инкубаторы предоставляют предпринимателям услуги, а также обеспечивают своих клиентов консалтинговыми услугами, в первую очередь – информацией об экономической ситуации в регионах и рекомендациями о предпринимательской деятельности, оказывают помощь в подготовке кадров для малых предприятий. Бизнес-инкубаторы выполняют функции по отбору, приему, размещению и всесторонней поддержке, как правило, новообразованных предпринимательских структур.

Бизнес-инкубаторы существуют на средства от арендной платы предпринимателей, а также от доли прибыли (или объема продаж) вышедших из «инкубаторов» и успешно функционирующих малых предприятий, на средства промышленных корпораций, учебных заведений и венчурный капитал.

Важной задачей при организации бизнес-инкубатора является создание действующей сети из организаций, учреждений и субъектов хозяйствования разных форм собственности, которые могут влиять на экономическое развитие определенного региона. Причем объединение может происходить разными методами: от долевого участия при создании бизнес-инкубатора как юридического лица до участия в консультационном совете или сотрудничестве на договорных основах. Объединение разных структур на взаимовыгодных основах может создать благотворительную среду как для развития самого бизнес-инкубатора, так и для экономического развития региона.

Желательными партнерами бизнес-инкубаторов могут быть:

- *местные органы власти*, которые сыграют важную роль при организации его как новой организационной структуры, экономически важной для данного региона, что повысит статус бизнес-инкубатора, обеспечит ему необходимую поддержку по отношению к внешней среде, в особенности в решении вопросов, связанных с разными бюрократическими преградами;

- *объединения предпринимателей региона* (союзы, гильдии, ассоциации, фонды), которые пользуются авторитетом в предпринимательских кругах и имеют определенное влияние на формирование экономической политики относительно перспектив развития приоритетных областей региона;

- *банки и прочие кредитные учреждения* в качестве источника привлечения инвестиций в бизнес-инкубатор для новообразованных организаций;

- *научные учреждения и высшие учебные заведения*, которые могут быть поставщиками новых кадров предпринимателей, высококвалифицированных специалистов-менеджеров, финансистов, экономистов, инженеров, разработчиков «ноу-хау», технических и технологических новаций, а также базовыми учреждениями для проведения обучения и переподготовки (тренинга) работников компании, способными

налаживать деловые контракты, обмениваться опытом, знаниями, находить ниши рынков и т. п.

В зависимости от поставленной цели, особенностей региона и возможностей организаторов могут создаваться разные типы бизнес-инкубаторов, а именно:

- поддерживающие новые, инновационные виды предпринимательства;
- ориентированные на создание новых организаций;
- объединяющие сеть существующих перспективных организаций разных форм собственности;
- комбинированные, специализирующиеся на разных вышеупомянутых формах деятельности.

В зависимости от выбранного типа бизнес-инкубатора и ожидаемых результатов довольно важными вопросами при его создании являются определение критериев отбора и оценка перспективности участников.

Критериями отбора участников бизнес-инкубатора могут быть:

- инновационный характер создаваемых компаний;
- потребность в консультировании по вопросам общего менеджмента;
- наличие необходимого потенциала развития организации в данном регионе;
- перспективность необходимых ресурсов в бизнес-инкубаторе для реализации определенных его целей (например, площади под аренду, оснащение);
- взаимная заинтересованность к услугам как со стороны инфраструктуры бизнес-инкубатора, так и отдельных бизнес-структур;
- взаимное дополнение и возможность эффекта синергии.

Кроме вновь созданных, в бизнес-инкубатор могут входить на ограниченный срок и уже существующие, успешно функционирующие организации, если они отвечают хотя бы одному из следующих требований:

- стабильность и прибыльность, обеспечивающая поступление средств в бизнес-инкубатор за предоставленные ей услуги;
- опыт, полезный для других участников бизнес-инкубатора;
- производство товаров (предоставление услуг), которые могут быть непосредственно использованы участниками данного бизнес-инкубатора.

В зависимости от вида бизнес-инкубатора, местоположения и специализации его функциональные направления деятельности могут включать разные спектры бизнес-услуг:

- аренду площадей (офисных, производственных, лабораторных, конференц-залов);
- техническо-административное обслуживание (почта, интернет, телефон, факс, ксерокс, офис-секретарь и т. п.);
- консультационные (по бизнес-планированию, юридическим, налоговым и другим вопросам);
- экономические (услуги бухгалтера, финансиста, экономиста, маркетолога, менеджера);
- инвестиционные (поиск инвесторов, выдача кредитов, стартовое финансирование новообразованных компаний, создание кредитных союзов);
- научно-технические (внедрение новых технологий, «ноу-хау», инноваций);
- учебные (тренинги, курсы переподготовки, обучение по общему менеджменту и другим экономическим специальностям);
- презентационные (выставки, конкурсы, конференции);
- информационные (создание баз данных, передача новых информационных технологий в бизнесе, интернет-центры и сети);
- издательские (издание буклетов, рекламных проспектов, открыток, новейших методических разработок и т. п.);

- трудоустройство (поиск работы, базы данных профессий и вакансий, подготовка резюме, подготовка к собеседованию с работодателями и т. п.).

При отборе участников бизнес-инкубаторов важно сделать оценку трех основных составляющих успеха: бизнес-идеи, команды и компании.

В основе оценки бизнес-идеи лежит коммерческий (предпринимательский) подход к содержанию (сущности) идеи, который можно определить по следующим критериям:

- спрос на товары (услуги), которые предлагаются к производству (величина абсолютного спроса; судьба рынка, который может быть охвачен, степень удовлетворения спроса и т. п.);

- наличие необходимых ресурсов (доступность ресурсов, общая стоимость, величина стартового капитала и т. п.);

- уровень конкуренции (норма прибыли в данных регионе, области; условия вхождения в рынок; количество конкурентов);

- степень интеграции в конъюктуру региона (отдаленность размещения поставщиков и потребителей, географические условия, национальные традиции);

- потенциал развития бизнес-идеи (перспективы роста рынков сбыта, продолжительность жизненного цикла товара, ценовая политика);

- количество новообразованных рабочих мест (в сравнении с другими проектами, изменения в уровнях оплаты персонала, количество привлеченных квалифицированных специалистов и т. п.).

Подход к оценке команды состоит в том, что оценка инициативной группы и любого из инициаторов проекта, которые желают стать участниками бизнес-инкубатора, проводится в соответствии со следующими критериями:

- профессиональные качества специалиста;
- личные психологические характеристики;
- накопленный опыт;
- цели и стремления личности;
- универсальность и компетентность команды;
- слаженность в действиях команды.

Оценка компании (организации), которая хочет войти в бизнес-инкубатор, реализуется через следующие критерии;

- стадия развития компании (до 2–3 лет);
- этап жизненного цикла организации (этап роста);
- потенциал роста (темпы роста реальные и прогнозные);
- достигнутые результаты (судьба рынка, уровень качества продукции, финансовые показатели).

Последний подход особенно важен в случае выбора уже существующей организации, которая может быть включена в число участников бизнес-инкубатора для повышения его имиджа и жизнеспособности.

Словосочетание «бизнес-инкубатор» изобрел американский социолог в конце 50-х годов прошлого столетия. Идея его состояла в том, что социолог арендовал за бесценок никому не нужный старый вокзал, делил его на небольшие комнатки, проводил в них телефоны, нанимал высококлассного юриста, консультанта-экономиста и начинал сдавать (очень дешево) офисы для начинающих предпринимателей, стимулируя создание ими малых частных предприятий. Результаты превзошли все ожидания. По статистике, из 100 предпринимателей-новичков достигают успехов лишь 12. А в бизнес-инкубаторе социолога, который работал на старом вокзале, почти 30 % предприятий в довольно короткий срок успешно перешло из малого предпринимательства в среднее. Причем значительное количество из них завоевало определенную нишу рынка. Таким образом, бизнес-инкубатор стал питательной средой для начинающих предпринимателей.

Организации, которые вошли в бизнес-инкубатор, были объединены под одной крышей и почти одновременно встречались с типичными для начинающих предпринимателей проблемами. Они начинали активно общаться, проверять свои идеи, учитывать ошибки, обмениваться опытом и значительно быстрее, чем это было бы в одиночку, преодолевать бюрократические преграды и находить пути к успеху. Если им не хватало собственного опыта, они обращались к специалистам: юристам, экономистам, менеджерам бизнес-инкубатора.

Успех первого экспериментального инкубатора привел к тому, что местные власти многих штатов США начали широко финансировать подобные инициативы, предоставлять льготные кредиты под подобные проекты, оказывать спонсорскую помощь для развития бизнес-инкубаторов. Последние рассматривались как школа для предпринимателей, своеобразная стартовая площадка для развития предпринимательства в регионе.

В результате положительного опыта бизнес-инкубации в США данная концепция стала широко развиваться в Европе с учетом определенных национальных особенностей относительно экономических условий формирования соответствующих структур. Причем *бизнес-инкубаторы*, которые использовали новейшие технологические решения и инновационные идеи, стали трансформироваться в *технологические и инновационные центры*, а объединение бизнес-инкубаторов и других инновационных структур с промышленными компаниями, объектами производственной, экологической и социальной инфраструктуры, органами власти привело к созданию *научно-технологических парков*. Объединение же технопарков стало следующим шагом в развитии инновационных структур и привело к появлению *технологических полисов*, которые возникают на пересечении деятельности научных и технологических парков.

Накоплен большой мировой опыт функционирования упомянутых структур. Рассмотрим особенности создания и деятельности бизнес-инкубаторов в США – одной из самых развитых стран мира как в области науки, так и предпринимательства.

В США функционируют разные типы бизнес-инкубаторов:

- инкубаторы, поддерживаемые обществом, помещения и оснащение которых являются собственностью местной власти, а средства на их становление и развитие выделяются из федеральных бюджетов;
- промышленные инкубаторы, учрежденные и поддерживаемые большими промышленными организациями вместе с администрациями по экономическому развитию соответствующих штатов;
- неприбыльные общественные инкубаторы, являющиеся, как правило, собственностью общественных неприбыльных организаций, которые соответственно и обеспечивают управление ими;
- университетские бизнес-инкубаторы, главная особенность которых – размещение и нахождение в собственности университетов или других учебных заведений или же объединение значительного количества школ, колледжей, институтов и университетов в единый бизнес-инкубатор;
- инкубаторы частных корпораций, создаваемые частными организациями по личной инициативе и развивающиеся за счет субсидий частного капитала.

Во многих регионах нашей страны также приобретен положительный практический опыт в решении региональных проблем путем привлечения к процессу бизнес-инкубации малых предприятий и предоставления им необходимой помощи. Дальнейшее развитие в этом направлении возможно при условии проведения тщательного анализа приобретенного опыта, современных условий деятельности малого предпринимательства и выбора стратегических направлений движения на будущее.

Одной из наиболее сложных проблем отечественных бизнес-инкубаторов есть вопрос финансирования. Поскольку процедура получения долгосрочных кредитов на 3–5 лет довольно сложная, типично западный способ их финансирования практически

невозможен. Бизнес-инкубаторы большей частью существуют за счет финансирования международных донорских организаций, помещения им предоставляются службами трудоустройства населения при администрациях городов и районов.

Обобщая информацию, полученную от действующих бизнес-инкубаторов, можно отметить следующие источники их финансирования:

- средства международных фондов, программ грантов и кредитов;
- заинтересованных министерств, местных администраций, союзов и ассоциаций;
- участников инкубаторов, средства спонсоров и инвесторов;
- коммерческих структур и частных лиц, заинтересованных в работе бизнес-инкубаторов.

Серьезной опасностью для развития бизнес-инкубаторов является неприбыльность организаций. В лучшем случае они способны возратить лишь часть израсходованных средств. При этом появляется вероятность, что бизнес-инкубаторы могут создаваться недостаточно квалифицированными и ответственными лицами с корыстной целью. Такая бизнес-инкубация будет способствовать лишь расцвету бюрократии и коррупции, а не серьезному цивилизованному предпринимательству.

В условиях многоукладной экономики, при отсутствии у подавляющего большинства начинающих предпринимателей теоретических знаний и практического опыта, отсутствии реальной инфраструктуры деловых услуг и беззащитности предпринимателей бизнес-инкубаторы являются очень перспективным организационным нововведением. Успешное развитие экономики, формирование новой структуры производства продукции, выполнения работ и оказания услуг невозможны без создания соответствующей среды, тесного взаимодействия предпринимателей и региональных государственных и общественных организаций. В современных условиях создание сети бизнес-инкубаторов способно помочь дальнейшему развитию предпринимательской среды, которая стимулирует не только реализацию предпринимательских идей, но и формирование этики делового общения.

ЗАДАНИЯ

1. Дайте развернутую характеристику проблемам, которые необходимо решать при создании предпринимательской сети и составьте таблицу возможности решения проблем сервисной организации за счет ее вхождения в предпринимательскую сеть.

2. Приведите примеры успешно действующих кластеров в вашем регионе. Опишите их особенности и тенденции развития.

3. Расскажите об особо экономических зонах технико-внедренческого типа в вашем регионе.

4. Укажите правильное соответствие направлений деятельности бизнес-центра ее характеристикам:

- 1) аналитическое направление – координация деятельности всех структурных звеньев;
- 2) инвестиционное направление – разработка общих вопросов региональной политики поддержки малого и среднего предпринимательства;
- 3) информационное направление – проведение активного обучения и переподготовки преимущественно по экономическим специальностям;
- 4) координационное направление – предоставление информации и помощь желающим начать предпринимательскую деятельность;
- 5) организационное направление – предоставление консультаций и практической помощи действующим и новообразованным организациям;
- 6) образовательное направление – анализ ситуации на рынке и организация маркетинговых исследований;
- 7) консультативное направление – предоставление помощи в поиске инвесторов и получении инвестиций.

Составьте таблицу по деятельности бизнес-центра на основании примера реально действующего бизнес-центра в вашем регионе:

Направление деятельности	Реализуемые функции

5. Сформулируйте сходства и различия в сущности и практической деятельности технологических парков и технологических полисов.

Тестовые вопросы

1. Основной объект хозяйственного управления в информационном (постиндустриальном) обществе:

- а) предпринимательские сети;
- б) торговые сети;
- в) корпорации.

2. Элементы предпринимательской сети:

- а) рынок;
- б) иерархическая координация действий;
- в) а и б.

3. Характер предпринимательской сети:

- а) формализованный;

- б) неформализованный;
- в) *а и б.*

4. Использование предпринимательской сетью:

- а) горизонтальных связей и специализации;
- б) вертикальных связей и специализации;
- в) горизонтальных и вертикальных связей.

5. Характеристика предпринимательской сети:

- а) наличие единой цели и четкой внутренней структуры;
- б) высокая степень взаимосвязи структур и с внешней средой;
- в) *а и б.*

6. Предпринимательские структуры при вхождении в предпринимательскую сеть:

- а) теряют автономность;
- б) сохраняют автономность;
- в) ослабляют корпоративную структуру.

7. Реализация оболочечной компанией стратегии:

- а) вертикальной интеграции;
- б) сетевой организации;
- в) *а и б.*

8. Решение проблемы повышения качества управления при вхождении в предпринимательскую сеть:

- а) за счет централизации отдельных управленческих функций (информационных, бухгалтерских, маркетинговых, сервисных и др.);
- б) вертикальной интеграции;
- в) *а и б.*

9. Снижение рисков при вхождении в предпринимательскую сеть:

- а) неплатежей;
- б) закупки сырья, материалов и комплектующих;
- в) текучести кадров.

10. За счет вхождения сервисных организаций в предпринимательскую сеть модернизация:

- а) производственной базы;
- б) системы сервиса;
- в) системы сбыта.

11. При вхождении организации в предпринимательскую сеть:

- а) оптимизация экономического потенциала всех участков и получение синергетического эффекта;
- б) перевод конкуренции межфирменную в конкуренцию сетей;
- в) *а и б.*

12. Проявление феномена инвестиционно-строительного комплекса:

- а) на федеральном уровне;
- б) региональном уровне;
- в) муниципальном уровне.

13. Повышение эффективности производства:

- а) за счет концентрации и специализации;
- б) кооперирования и комбинирования;
- в) *а и б.*

14. Горизонтальная интеграция:

- а) покупка или постанoвка под жесткий контроль организаций-поставщиков;
- б) объединение с организацией аналогичного профиля;
- в) а и б.

15. Вертикальная интеграция:

- а) формирование общей коммерческой политики и политики внешнеэкономической деятельности;
- б) покупка или постанoвка под жесткий контроль организаций поставщиков сбыта и сервиса;
- в) а и б.

16. Формирование предпринимательской сети должного базирования на принципах:

- а) концентрация, кооперация и специализация сетевых партнеров;
- б) скоординирование действий, совпадение целей и задач сетевых партнеров;
- в) а и б.

17. Преобладающие типы связей между участниками в предпринимательских сетях:

- а) информационные;
- б) имущественные;
- в) а и б.

18. Обоснование при формировании параметров предпринимательской сети:

- а) сочетаемость сетевых партнеров (по производственно-технологическим характеристикам, мощностям и корпоративной культуре);
- б) умение взаимодействовать;
- в) а и б.

19. Определение кластеров М. Портером:

- а) сосредоточение в географическом регионе взаимосвязанных организаций;
- б) сосредоточение каких-либо учреждений по единому функциональному признаку;
- в) рассредоточение предпринимательских структур в границах географического региона.

20. Кластеры позволяют:

- а) оптимизировать межфирменные контакты, наладить эффективную кооперацию, согласовывать планы бизнес-субъектов, осуществляющие экономическую деятельность;
- б) оказывать услуги по сервисному обслуживанию и капитальному ремонту основных средств производства;
- в) а и б.

21. Кластеры охватывают:

- а) государственные организации, домохозяйства, индивидуальных предпринимателей, субъектов крупного, малого и среднего бизнеса;
- б) поставщиков специального оснащения, новых технологий, услуг, инфраструктуры, сырья и т. п.;
- в) а и б.

22. Преимущества кластеров при объединении независимых организаций:

- а) за счет организации сервисного производства, выступающего как дополнительный источник конкурентоспособности;
- б) высокой производительности, эффективности и гибкости в процессе организации предпринимательской деятельности;
- в) а и б.

23. При объединении в кластеры организации:

- а) приобретают самостоятельность;
- б) не теряют своей самостоятельности;
- в) теряют свою самостоятельность.

24. Компании, входящие в кластер:

- а) холдинг;
- б) корпорация;
- в) общественная организация.

25. Характерная особенность кластеров:

- а) горизонтальная интеграция компаний;
- б) вертикальная интеграция организаций;
- в) сетевая форма организации производственного цикла.

26. Необходимые условия создания кластеров:

- а) инновация, информация, интеграция;
- б) инициативы, интерес;
- в) *а и б.*

27. Экономические связи, лежащие в основе создания интересов:

- а) на долгосрочных контрактах;
- б) имущественных интересах;
- в) вертикали власти.

28. Использование понятия в зарубежной практике для характеристики мощной инновационной структуры:

- а) научно-технический полис;
- б) технический парк;
- в) научно-технологический парк.

29. Виды технопарков:

- а) научные и научно-исследовательские;
- б) научно-технические и технологические;
- в) *а и б.*

30. Основные направления работы отечественной ассоциации «Технопарк»:

- а) научно-методическое сопровождение технопарков;
- б) организационное сопровождение технопарков;
- в) *а и б.*

31. От создания технопарков:

- а) выигрывают предпринимательские структуры и местное население;
- б) открываются новые возможности перед учебными заведениями;
- в) *а и б.*

32. Особое место в программах развития технополисов принадлежит:

- а) малым предприятиям;
- б) корпорациям;
- в) университетам.

33. Бизнес-центр – структура, созданная:

- а) на общественных началах;
- б) посредством иностранного капитала;
- в) государственными органами.

34. Организационные направления деятельности бизнес-центра:

- а) проведение тренингов, семинаров в области маркетинга, менеджмента и финансового анализа;

- б) организация взаимодействия и обратной связи между местной властью и предпринимательскими структурами;
- в) консультации юриста.

35. Организационная форма объединения различных парков и бизнес-инкубаторов на определенной территории для объединения усилий и предоставления импульса для экономического развития региона:

- а) бизнес-полис;
- б) технообъединение;
- в) технополис.

36. Координационное направление деятельности бизнес-центра:

- а) предоставление юридических консультаций;
- б) организация взаимодействия и обратной связи между местной властью и предпринимательскими структурами;
- в) взаимосвязь, согласование всех структурных звеньев бизнес-центра.

37. Бизнес-инкубаторы, главная особенность которых состоит в размещении и нахождении в собственности учебных заведений или их объединений, называют:

- а) промышленными;
- б) частных корпораций;
- в) университетскими.

38. Функции бизнес-инкубаторов:

- а) предоставление информации и помощи желающим начать предпринимательскую деятельность;
- б) разработка концепций и программ развития малого предпринимательства;
- в) отбор, прием, размещение и всесторонняя поддержка новообразованных предпринимательских структур.

39. Разные типы бизнес-инкубаторов в зависимости от поставленной цели:

- а) ориентированные на крупные корпорации;
- б) на создание новых организаций;
- в) объединяющие малый бизнес с крупным.

40. Оценка при отборе участников бизнес-инкубаторов:

- а) опыт предпринимателя, его образование и наличие финансовых ресурсов;
- б) бизнес-идея, команда и компания;
- в) товарная продукция, кадровый потенциал и корпоративная культура.

Контрольные вопросы для самопроверки

1. Что такое сеть в экономике?
2. Характерные признаки предпринимательской сети.
3. Отличительная черта предпринимательской сети от других сетевых объединений.
4. Базовые принципы формирования и функционирования предпринимательских сетей.
5. В чем суть оболочечных компаний?
6. Пути решения проблемы снижения производственных затрат за счет вхождения организации в предпринимательскую сеть.
7. Субъекты инвестиционно-строительной деятельности.
8. Характеристика основных принципов формирования предпринимательской сети.
9. Параметры, необходимые для обоснования при формировании предпринимательской сети.
10. В чем суть сервисного производства в строительстве?
11. Характерные особенности успешной деятельности кластеров?
12. Необходимые условия создания кластеров, их краткая характеристика.

13. На каких взаимоотношениях строится деятельность в предпринимательских сетях и кластерах? Их принципиальное отличие.
14. Определение кластера. Основопологающие факторы для создания кластера?
15. Характерные особенности деятельности кластеров.
16. Определения технополиса. Отличие технополиса от технопарка.
17. Организационно-правовые структуры, входящие в состав технологических парков?
18. Основные цели деятельности и задачи научно-технологических парков?
19. Основные преимущества внедрения в регионе технопарка.
20. Особенности технологических полисов.
21. Что такое бизнес-центры и цель их создания?
22. Субъекты, сотрудничающие с бизнес-центром.
23. Перечислите и опишите основные типы бизнес-инкубаторов.
24. Имеют ли право входить в состав бизнес-инкубатора не вновь созданные, а уже существующие и успешно работающие организации?
25. Может ли бизнес-инкубатор быть прибыльной организацией?

Рекомендуемая литература

1. *Асаул, А. Н.* Организация предпринимательской деятельности / А. Н. Асаул. – СПб.: Питер, 2005. – С. 368.
2. *Асаул, А. Н.* Основы бизнеса на рынке ценных бумаг: учебник / А. Н. Асаул, Н. А. Асаул, Р. А. Фалтинский; под ред. проф. А. Н. Асаула. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. – С. 207.
3. *Асаул, А. Н.* Предпринимательские сети в строительстве / А. Н. Асаул, Е. Г. Скуматов, Г. Е. Локтеева; под ред. проф. А. Н. Асаула. – СПб.: Гуманистика, 2005. – С. 256.
4. *Портер, М.* Конкуренция / М. Портер. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2006. – С. 495.
5. *Портер, М.* Международная конкуренция / М. Портер. – М., 1993.