

УДК 334.02:378(476)

СОЗДАНИЕ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРА НА БАЗЕ МИНСКОГО ИНСТИТУТА УПРАВЛЕНИЯ

Д.М. Селянинов^а

Аннотация

В представленной статье рассмотрена актуальная для экономики Республики Беларусь проблема развития малого инновационного бизнеса на базе учреждений высшего образования, позволяющая решить проблему недостаточного практического опыта у молодых специалистов. Предложено создать бизнес-инкубатор на базе Минского института управления, с целью студентов, аспирантов и молодых ученых в предпринимательскую деятельность.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, рынок, бизнес-инкубатор, малый инновационный бизнес.

FORMING OF BUSINESS INCUBATOR IN MINSK INSTITUTE OF MANAGEMENT

D.M. Selyaninov^a

Abstract

The article describes the problem of small innovation business development in higher education institutions and thereby helps to decide an issue of young specialists' lack of practical experience. Considering that the above-mentioned problem is urgent for the economy of the Republic of Belarus it has been suggested that a business incubator should be formed in Minsk Institute of Management in order to involve students, postgraduates and young scientists in business activity.

Keywords: innovation, investment, market, business incubator, small innovation business.

Современное состояние высшего образования Республики Беларусь наглядно показывает отсутствие в учреждениях высшего образования адаптационных механизмов, позволяющих адекватно реагировать на изменения, связанные с сокращением количества абитуриентов. Вступительная компания 2013 года показала, что подавляющее большинство учреждений высшего образования (УВО) нашей страны не смогли осуществить набор на все предлагаемые специальности в полном объеме, ведь, данное обстоятельство является основным показателем успешного развития УВО [2]. Как известно, от количества абитуриентов зависит, сколько институт получит средств на свое развитие и какого «качества» будет выпускаемый специалист. Отсюда следует, что УВО являются таким же рыночным субъектом, как предприятия, и они должны приспосабливаться к колебаниям спроса и предложения на рынке образовательных услуг с целью минимизации своих убытков.

Для того УВО, которое осознает себя в качестве рыночного субъекта, является естественным проводить постоянный анализ своего места на рынке образовательных услуг и находить возможности и пути для постоянного совершенствования. Максимально эффективная работа с полученными данными позволяет УВО находиться в постоянном режиме инновационных решений и быть, «абитуриенто-привлекательным».

^а Селянинов Дмитрий Михайлович,
Минский институт управления,
магистр экономических наук, аспирант,
Selianinau Dzmitry,
Minsk Institute of Management,
Master of Economics, PhD student,
dmselyaninov@gmail.com

Кроме того, осуществляемый в УВО образовательный процесс является краеугольным камнем в его бизнес-процессе. Его правильная оптимизация способствует росту прибыли через сокращение издержек, что, в свою очередь, ведет к повышению качества образования и повышает конкурентоспособность оказываемых образовательных услуг. Важным фактором правильно организованного бизнес-процесса является его гибкость и возможность моментально реагировать на изменение спроса на рынке образовательных услуг, но условно все это можно отнести к традиционному подходу в организации образовательного процесса в УВО. Нынешняя ситуация на рынке образовательных услуг Республики Беларусь свидетельствует о том, что УВО необходимо искать другие источники для получения прибыли, улучшения качества оказываемых услуг и т.д. и таким источником может служить создание бизнес-инкубаторов на базе УВО.

В современном мире уже недостаточно иметь только теоритические знания в области которую ты изучаешь, сейчас важно совмещать теорию с практикой. Таким образом, «завтрашний» абитуриент при выборе учреждения высшего образования будет исходить из того, что ему нужно получить не только теоритическую базу, но и практическую, которая будет для него являться стартовой площадкой для дальнейшего развития. Такой «стартовой площадкой» для потенциального абитуриента может стать наличие в УВО бизнес-инкубаторов, которые позволят ему не только получить практический опыт, но и заработать определенный стартовый капитал для своего дальнейшего развития.

В связи с этим, Минскому институту управления, с целью минимизации последствий сокращающегося набора абитуриентов, вызванного демографической ситуацией, для улучшения критерия «абитуриенто-привлекательности» необходимо создать при институте бизнес-инкубатор, с целью вовлечения студентов, аспирантов и молодых ученых в предпринимательскую деятельность. Данный бизнес-инкубатор будет своего рода шансом для молодых специалистов, которые хотят начать свой бизнес, но не имеют достаточно средств и опыта. Поскольку основной проблемой для начинающего малого бизнеса является аренда офисных, производственных помещений и неопытность в вопросе ведения бизнеса, то институт, создав бизнес-инкубатор, поможет начинающим бизнесменам, предоставив свои свободные площади, а также консультируя в области ведения бизнеса, что создаст хорошие исходные предпосылки для молодых предпринимателей во время трудных первых лет работы [1].

Данный бизнес-инкубатор может быть создан как структурное подразделение института без образования юридического лица и входить в состав научно-исследовательского отдела. Отбор претендентов в бизнес-инкубатор будет осуществляться на конкурсной основе, путём выбора Конкурсной комиссией наиболее перспективных и реальных проектов.

Основными критериями отбора претендентов должны являться:

- вид деятельности предприятия (перспективные направления деятельности);
- размер предприятия, а также потенциал для увеличения рабочих мест, роста бизнеса;
- социальная значимость проектов претендентов;
- срок окупаемости проекта и другие.

В свою очередь, требования к потенциальным участникам бизнес-инкубатора и порядок их принятия не должны быть слишком сложными. Требования должны быть известны участникам отбора заранее и не изменяться на протяжении длительного времени. Регламентация взаимоотношений с участниками должна осуществляться на основе специально разработанного положения, которое позволит сотрудникам подробно изучить соискателей и определить, соответствуют ли они заявленным требованиям бизнес-инкубатора, а потенциальным предпринимателям, понять, устраивает ли их работа в данном бизнес-инкубаторе. Процедура принятия может состоять из:

- собеседования претендента с руководителем бизнес-инкубатора;
- анализа бизнес-плана (бизнес-идей);
- изучения уставных документов малого предприятия.

После изучения потенциальных кандидатур, отбираются наиболее эффективные предложения, которые переходят к дальнейшему подробному рассмотрению экспертной комиссией и в итоге заключается договор между претендентом и бизнес-инкубатором.

С одной стороны, процедура выхода участника из бизнес-инкубатора, должна быть регламентирована договором и быть предельно простой (например, участник покидает предоставленные площади через месяц после подачи им письменного заявления). С другой, бизнес-инкубатор не должен иметь возможность прервать отношения с участником без веских причин (например, несоблюдение условий договора, грубое нарушение правил работы в бизнес-инкубаторе и т.д.). Таким образом, предпринимателям будет обеспечена возможность эффективно планировать и беспрепятственно выходить из бизнес-инкубатора в случае необходимости.

Условия принятия участников в бизнес-инкубатор и выхода из него должны быть четко прописаны в договорах. Арендатор должен покинуть бизнес-инкубатор через определенный период, как правило, он составляет от 1,5 до 3 лет. Это позволяет обеспечить доступ в бизнес-инкубатор другим арендаторам. При этом «выпускники» бизнес-инкубатора могут пользоваться его консультационными услугами и в дальнейшем. Основными показателями эффективности бизнес-инкубатора могут считаться не только привлеченные инвесторы и объем инвестиций, но и число «выращенных» предприятий. Необходимо соблюдать баланс между стремлением получить прибыль и вырастить новый бизнес.

Анализируя мировой опыт, следует отметить, что предлагаемые бизнес-инкубаторами программы явились достойным инструментом для поддержки малого предпринимательства.

За последние десять лет количество компаний, открывшихся в США, увеличилось в несколько раз, однако процент их выживаемости не высок. Согласно американскому исследованию Управления малого бизнеса (SBA) порядка 80% всех открытых фирм закрываются в течение 5 лет в связи с нехваткой денежных средств или ошибок в управлении. С целью изменения данной тенденции в США массово открываются бизнес-инкубаторы, позволяющие создать оптимальные условия для развития и сохранения небольших фирм на первых этапах их развития.

Более 27% создаваемых бизнес-инкубаторов в США являются академическими, которые осуществляют свою деятельность на базе университетов и колледжей. Такие бизнес-инкубаторы обеспечивают учебные заведения возможность проведения исследований, а их учащимся площадку для создания собственной фирмы [3].

Таким образом, создание бизнес-инкубатора в Минском институте управления позволит студентам, аспирантам и молодым ученым использовать свои теоретические знания в практической деятельности с целью создания собственного малого бизнеса и последующего его развития, а институту повысить критерий «абитуриенто-привлекательности».

Литература / References

1. Knopp, L. State of the Business Incubation Industry / Linda Knopp // Athens, Ohio: National Business Incubation Association. – 2007.
2. Белорусский портал tut.by [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : <http://news.tut.by/society/359124.html> – Дата доступа: 03.11.2013.
Belorusskiy portal tut.by [Electronic resource]. – Mode of access : <http://news.tut.by/society/359124.html> – Date of access : 03.11.2013.
3. Портал бизнес-планов, руководств и франшиз для малого и среднего бизнеса [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : <http://www.openbusiness.ru/world/bp9-Business-Incubator.htm>. – Дата доступа : 23.11.2013.
Portal biznes-planov, rukovodstv i franshiz dlya malogo i srednego biznesa [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.openbusiness.ru/world/bp9-Business-Incubator.htm>. – Date of access : 23.11.2013.