

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА УРОВНЕ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ

Алла ЛЕВИТСКАЯ, Доктор хабилитат, профессор,
Комратского государственного университета

E-mail: alla.levitskaia@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0520-805X>

DOI: <https://doi.org/10.36004/nier.cecg.I.2024.18.03>

Abstract. *The dynamics of business support infrastructure development in the Republic of Moldova over the past years assessed as positive. However, it is necessary to implement a number of measures that influence the development of the innovative entrepreneurship culture and improve the business environment. One of the subjects of business development infrastructure that has effectively proven itself in international practice is regional (territorial) business centers, which provide the creation of a physical favorable environment that stimulates support for the enterprises creation and networking development between innovation-oriented entrepreneurs and business service providers. The use of quantitative research methods allowed us to conduct a statistical analysis of the main indicators of economic development of the Comrat municipality. The article presents the results of the research on the need to develop tools and structures to support innovative business, which were formed on the basis of a survey of representatives of local public authorities, small and medium-sized enterprises, and business service providers in the Comrat municipality. An analysis of the distribution of existing business service providers by the main areas of assistance provided indicates the presence of the following "gaps": the lack of physical infrastructure and consulting tools for start-up businesses, a low level of promotion of public opinion on entrepreneurial culture and protection of intellectual property. The article proposes options for the organizational structure and financing of activities, indicators for measuring and tracking the effectiveness of the future regional business center.*

Keywords: regional and urban development, business support infrastructure, regional business center.

JEL: L84, O18, O30, R11, R12

UDC: 334.72(478)

Введение. Предпринимательская среда для ведения бизнеса в Республике Молдова на протяжении нескольких лет оценивается как положительная - Молдова занимает 48 место в ряду 190 стран (World Bank Doing Business, 2020). Тем не менее, необходимо реализовать ряд улучшений, которые значительно улучшат бизнес-среду. Особую роль в развитии данного процесса играют учреждения поддержки малых и средних предприятий, оказывающие помощь на всех этапах жизненного цикла инноваций: предстартовом, стартовом, развития и масштабирования бизнеса.

Анализ распределения существующих поставщиков бизнес-услуг в мун. Комрат по основным направлениям оказываемой помощи свидетельствует о наличии следующих «пробелов»: отсутствие развитой физической инфраструктуры и инструментов консультирования для начинающего бизнеса, площадки обмена опытом между действующими предприятиями, низкий уровень продвижения общественного мнения о предпринимательской культуре и защите интеллектуальной собственности. Предлагаемая модель функционирования Регионального бизнес центра (РБЦ) как важнейшего элемента инфраструктуры поддержки предпринимательства, обеспечит стимулирующую поддержку, физическую благоприятную среду, внедрение и коммерциализацию новых знаний, а также сетевое взаимодействие всех игроков инновационной предпринимательской экосистемы.

Методологической основой выступают исследования авторов, нацеленные на изучение основ создания благоприятной среды развития бизнеса (Van de Ven, A., 1993; Isenberg, D., 2010). Главенствующую роль в этом направлении заняло обсуждение роли бизнес центров, научных парков и инкубаторов как точек доступа к различного рода ресурсам- технологическим, человеческим, обмену опытом (Quintas, Wield & Massey, 1992; Siegel, Westhead, Wright, 2003). Особенности территориального расположения научных парков и инкубаторов, соответствия предоставляемых ими услуг ожиданиям резидентов и их влияния на показатели деятельности резидентов исследованы в работах Lindelof, P., Lofsten, H. (2002;2005); Hansson, F., Husted, K., Vestergaard, J. (2005). Упомянутые выше исследователи подчеркивают важную роль инфраструктуры поддержки предпринимательства в создании нового и развития существующего бизнеса. Концепция предпринимательской инфраструктуры охватывает все услуги и объекты, расположенные в конкретном географическом регионе с целью стимулирования и создания новых предприятий и развития существующих (Tan et al. 2000).

С начала 80-х годов объем знаний о субъектах поддержки бизнеса значительно расширился от фокусирования на научных технологических парках и инкубаторах, функционирующих при университетах и научных центрах, до региональных бизнес инкубаторов и консультационных центров. Однако эффективность данных структур подвергается сомнению исследователями и практиками развитых стран (McAdam, M., McAdam R., 2008 г.). Доказано, что сосредоточение только на построении физической - «хард» инфраструктуры без адаптации «софт» услуг субъектов инфраструктуры поддержки бизнеса к конкретным проблемам развития МСП в регионе не приведет к ожидаемому эффекту.

Применение количественных методов исследований, а именно: статистического анализа основных показателей экономического развития мун. Комрат; анкетирования представителей органов местного публичного управления (ОМПУ), малых и средних предприятий (МСП), поставщиков

бизнес услуг (ПБУ) муниципия Комрат позволяет обозначить модель планируемого к созданию регионального бизнес центра.

Основные результаты. Предпринимательство является одним из важнейших факторов успешного развития экономики. Сектор МСП придаёт необходимый динамизм экономическому развитию региона, и играет важную роль в повышении уровня занятости и доходов населения. Степень локализации в среднем по стране равен 144 единицам. После мун. Кишинэу (556 предприятий в 2022 году) в АТО Гагаузия данный показатель является самым высоким среди других регионов развития (РР) и составил в 2022 году – 164 единицы, иллюстрируя рост за последние пять лет в 2 раза.

Национальное бюро статистики сообщает что, в 2022 году на долю малых и средних предприятий (МСП) приходилось около 99,2% от общего числа отчитывающихся предприятий Республики Молдова; среднесписочная численность работников МСП составила 347,3 тыс. человек, что составляет 65,6% от общей среднесписочной численности работников предприятий.

Таблица 1. Итоги деятельности малых и средних предприятий в территориальном разрезе в 2022 году

	Количество МСП			Численность персонала		Доходы от продаж			Прибыль до налогообл.	
	тыс. ед.	в % от общего числа предпр.	% к общему колич. предпр. МСП	тыс. чел	в % от общего числа предпр.	млн. леев	в % от общего числа предпр.	Объем доходов от продаж МСП на 1 занятого, тыс. леев	млн. леев	объем прибыли МСП на 1 занятого, тыс. леев
<i>Всего МСП</i>	62,1	99,2	100	347,3	65,7	274, 7	44,9	791,2	27,1	77,9
Мун. Кишинэу	37,7	99,1	42,5	192,3	60,0	174, 2	39,3	905,9	18,1	94,1
<i>РР Север</i>	8,3	99,1	13,4	56,9	66,4	35, 2	50,2	619,4	3,3	59,1
<i>РР Центр</i>	10,6	99,4	17,0	57,3	77,7	40, 1	59,6	699,3	3,5	61,2
<i>РР Юг</i>	3,6	99,6	5,8	27,6	87,6	14, 9	81,7	540,5	1,2	44,5
<i>АТО Гагаузия</i>	2,0	99,4	3,2	13,1	77,6	10, 3	76,3	788,9	8,8	67,3

Источник: НБС, https://statistica.gov.md/files/files/publicatii_electronice/

Данные, характеризующие объемы доходов от продаж МСП в среднем на одного работника иллюстрируют ежегодный рост и составили по регионам развития: мун. Кишинэу - 905,9 тыс. леев, на втором месте АТО Гагаузия – 788,9 тыс. леев, далее РР Центр – 699,3 тыс. леев, РР Север - 619,4 тыс. леев, РР Юг – 540,5 тыс. леев. Данный показатель свидетельствует о достаточно

прочных позициях МСП в автономии. Аналогичным образом показатель объема прибыли до налогообложения на 1 сотрудника, характеризующий по сути прямое измерение того, как талант сотрудников преобразуется в потребительскую ценность, среди регионов развития (за исключением мун. Кишинэу) иллюстрирует наивысшее значение – 67,3 тыс. леев.

Во всех сферах экономики Гагаузии, по данным Государственной Налоговой Службы «Юг», по состоянию на 1 января 2023 года *зарегистрировано 6433 экономических агентов*, из которых 3429 – предприятия со статусом юридического лица, 2014 – предприятий - физических лиц. Вместе с тем, на территории региона зарегистрированы 232 предприятия с иностранной долей собственности, из которых 154 – предприятие с иностранным капиталом, 64 – совместных предприятий с участием капитала Республики Молдова и иностранных государств, 14 – предприятия с участием капитала 2-х и более стран.

Исследование относительно необходимости развития инструментов и структур поддержки инновационного бизнеса (было опрошено 126 представителей ОМПУ, МСП, ПБУ) показало важность разработки программ финансирования проектов с грантовой составляющей, использования ваучерных схем финансирования; создание Бизнес Центра, деятельность которого основана на сотрудничестве с организациями науки и образования; развитие программ поддержки проектов трансфера технологий в партнёрстве с МСП; распространение «Soft» услуг: распространение программ обучения, менторство, техническую экспертизу, защиту интеллектуальной собственности; создание Технопарка и IT парка.

Распределение существующих ПБУ региона по основным направлениям оказываемой бизнесу помощи свидетельствует о наличии «пробелов» в следующих секторах: физическая инфраструктура; информация, консультирование и аутсорсинг бизнес услуг; продвижение общественного мнения о предпринимательской культуре и защита интеллектуальной собственности.

Наиболее общеупотребимое определение бизнес центров характеризует его как «организацию, целью которой является поддержка создания и роста предприятий которая представляет «материальные (помещения, совместно используемое оборудование и административные услуги) и нематериальные (знания, софт- навыки, доступ к сетям, финансовым источникам) ресурсы за счет собственных средств (оплата за аренду, консультации, экспертизу) или оплачиваемых спонсорами/партнерами по развитию/государственными структурами в рамках программ поддержки, формируя свое ценностное предложение (Bergek & Norman, 2008; Hausberg & Korreck, 2020).

При описании модели будущего РБЦ необходимо ориентироваться на следующую классификацию:

1. По ориентации на инновации

- Общего типа (транслирует политику стимулирования развития новых форм бизнеса и действующих предприятий в регионе);

- Технологический (ориентирован на поддержку начинающих и действующих инновационно ориентированных предприятий, сотрудничество в научно- технической сфере).

2. По ориентации на учредителей

- Внутри ассоциации (например, Бизнес-хаб при Ассоциации NEXT);
- Внутри университета (ИнноЦентр, Студенческий старт-ап центр при Комратском госуниверситете);
- Внутри муниципалитета/региона (пример функционирования Бизнес инкубатора мун. Чадыр-Лунга).

3. По характеру предоставления услуг

- Замкнутый тип (разработка и предоставления услуг собственными силами сотрудников бизнес- центра)
- Вовлекающий тип (использование действующих программ поддержки МСП, сертифицированных методов обучения и наставничества)

4. По ориентации на клиентов

- Открытый тип (любая целевая аудитория, не связанная с учредителями, обеспечивает больший охват бенефициаров)
- Закрытый тип (клиентами являются учредители, что усиливает целевую направленность программ бизнес-центра)
- Смешанный тип (ориентация как на внутренних (из числа учредителей), так и внешних клиентов)

5. По структуре и правовом регулировании

- Государственный (публичное предприятие)
- Частный (частно - государственное партнерство)
- Структурное подразделение

6. По источникам финансирования

- Частные
- Государственные
- Смешанные

Практика многих стран доказывает эффективность *дифференцированной модели финансирования*, включающей привлечение как государственных (включая финансирование из регионального и местного бюджетов, а также партнеров по развитию), так и частных источников финансирования (включая средства, полученные от резидентов инкубатора, клиентов, спонсоров и т.д.). Также необходимо внедрять механизм участие в акционерном капитале, доходах резидентов, включенность в региональную программу финансирования по ваучерной схеме (таблица 2).

Таблица 2. Варианты моделей монетизации

Тип модели	Описание
Основанная на аренде	Арендная плата- как источник функционирования и дохода. Чтобы арендная плата стала основным источником дохода, сдаваемые площади должны быть значительными по размеру.
Участие в акционерном капитале	Возможность приобретения миноритарной доли (3–5%) в акционерном капитале резидента в обмен на льготное пользование помещением, оборудованием, другими услугами РБЦ (закрытие позиции возможно после закрытия позиции резидента)
Основанная на роялти	Часть доходов, получаемых клиентами, выплачивается резидентами в виде роялти в размере не более 5% в течение 5 лет или срока аренды помещений
Ваучерная схема	Включенность в программы субсидирования, возмещения затрат клиентов - МСП посредством грантовых программ на уровне автономии и национальном.
Комбинированная модель	Функционирование РБЦ на средства, получаемые от арендаторов и заказчиков услуг РБЦ от сдачи в аренду помещений и оборудования, доли участия в акционерном капитале, роялти, участие в программах субсидирования и т. д.

Источник: адаптировано InfoDev, 2010, URL: www.infodev.org

Таким образом финансовая модель, определяющая процент поступлений и расходов РБЦ может быть представлена следующим образом:

Таблица 3. Примерный % источников финансирования и планируемых расходов

Источники финансирования	%	Направления расходов	%
Поступления от арендной платы: резидентов, клиентов коворкинга, от проведения мероприятий	30%	Содержание инфраструктуры РБЦ	30%
Бюджетное финансирование: Бюджет мун. Комрат, Региональный фонд поддержки предпринимательства	30%	Заработная плата сотрудников РБЦ	30%
Партнеры по развитию	20%	Бизнес инкубирование	20%
Плата за оказанные услуги: Обучение, аутсорсинг услуг, консалтинг	10%	Расходы, сопутствующие обучению и консультированию	10%
Инвестиционный доход (дивиденды, роялти)	10%	Мотивация персонала РБЦ	10%

Источник: разработано автором

В большинстве стран-членов ЕС, (например, в 150 инкубаторах Европейской сети бизнес центров (EBN), государственные субсидии составляют 60-70% от доходов, остаток доходной части бюджета покрывается на 2/3 от поступлений за аренду помещений и оказание следующих услуг:

- *Услуги аутсорсинга* – консультации по вопросам бизнеса и управления, в частности по налоговому и финансовому планированию,

юридические услуги, консультации по интеллектуальной собственности; наставничество, обучение и набор персонала; бухгалтерские услуги; поиск финансирования; маркетинг и реклама.

- *Обучение и инновационное развитие* – обучение, продвижение проектов технологического трансфера и инновационного развития, поддержка в оформлении продуктов интеллектуальной собственности.
- *Развитие сетевого взаимодействия и продвижение продуктов и услуг* – организация выставочной деятельности, сетевого взаимодействия предпринимателей региона с потенциальными партнерами на основе моделей: B2B, C2C, B2G.
- *Услуги ресурсного центра* – принтер, копировальный аппарат.

В целях осуществления мониторинга деятельности РБЦ необходимо сформулировать релевантные показатели для измерения и отслеживания эффективности затрат, процессов и мероприятий. Примерный перечень показателей представлен на рисунке 1.

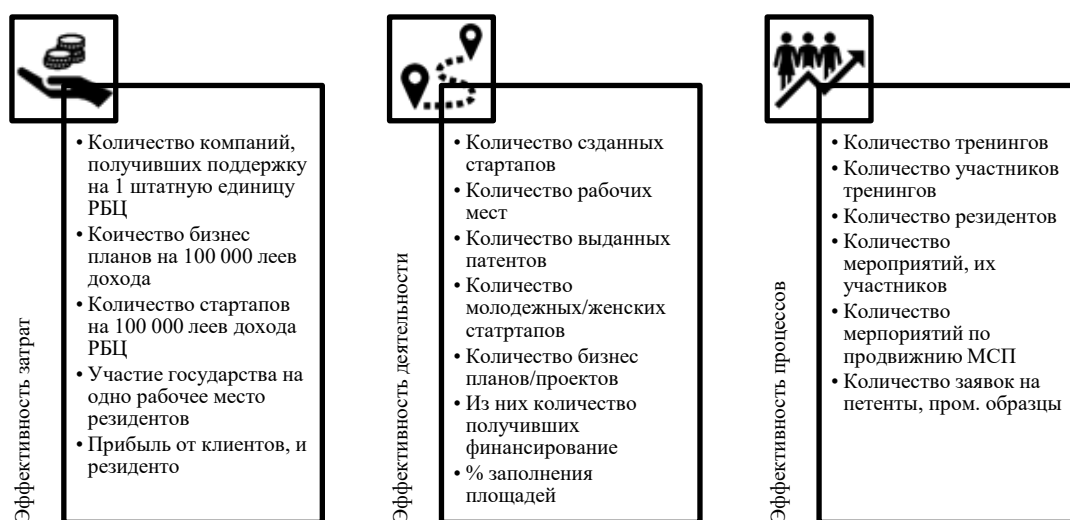


Рисунок 1. Показатели измерения и отслеживания деятельности РБЦ

Источник: разработано автором

Выводы и рекомендации. Исходя из приеденной классификации моделей, можно выделить следующий рекомендуемый для мун. Комрат тип РБЦ:

- по ориентации на инновации - общего типа;
- по ориентации на учредителей – созданный внутри муниципалитета/региона;
- по характеру предоставления услуг - вовлекающий тип;

- по ориентации на клиентов - смешанный тип;
- по структуре и правовом регулировании - публичное предприятие;
- по источникам финансирования – смешанный тип.

Также необходимо обратить внимание на *ключевые факторы успеха* функционирования РБЦ:

- Наличие Консультационного совета, члены которого представляют сферу науки и образования, ведущих бизнес структур и ОМПУ, ответственных за экономическое развитие;
- Высокопрофессиональный управленческий персонал, оплата которого зависит от результатов деятельности;
- Включенность в экосистему поддержки и развития предпринимательства на региональном и национальном уровнях;
- Наличие финансовой поддержки до 5 лет функционирования - до момента выхода на самоокупаемость;
- Возможность предложения дифференцированных услуг: от аренды офисных помещений - до услуг клининга и кейтеринга и т.д.;
- Наличие «якорных» предприятий, оплачивающих полную стоимость аренды и предлагаемых услуг;
- Членство в сильных сетях и партнерствах с другими аналогичными структурами – ПБУ национального и международного уровней.

БИБЛИОГРАФИЯ

- Bergek, A., & Norrman, C. (2008). Incubator best practice: a framework. *Technovation*, 28(1-2), 20-28.
- Hansson, F., Husted, K., & Vestergaard, J. (2005). Second generation science parks: From structural holes' jockeys to social capital catalysts of the knowledge society. *Technovation*, 25(9), 1039-1049.
- Hausberg, P., & Korreck, S. (2020). Business incubators and accelerators: a co-citation analysis-based, systematic literature review. *The journal of technology transfer*, 45(1), 151-176.
- Isenberg, D. J. (2010). How to start an entrepreneurial revolution? *Harvard Business Review*, 88(6), 40-50.
- Levitskaia, A. (2021). Development of regional innovative business support infrastructure: example of Gagauzia region. Smart Communities Academy. In: N. Urbančíková (Ed.), *Proceeding of Papers* (pp. 89-94). Technical University of Košice.
- Lofsten, H., & Lindelof, P. (2002). Science Parks and the growth of new technology-based firms: Academic-industry links, innovation and markets. *Research Policy*, 31(6), 859-876.
- Lofsten, H., & Lindelof, P. (2005). R&D networks and product innovation patterns: Academic and non-academic new technology-based firms on Science Parks. *Technovation*, 25(9), 1025-1037.

- McAdam, M., & McAdam, R. (2008). High tech start-ups in university science park incubators: The relationship between the start-up's lifecycle progression and use of the incubator's resources. *Technovation*, 28(5), 277-290.
- Oakey, R. P., & Mukhtar, S. M. (1999). United Kingdom high-technology small firms in theory and practice: A review of recent trends. *International Small Business Journal*, 17(2), 48-64.
- Quintas, P., Wield, D., & Massey, D. (1992). Academic-industry links and innovation: Questioning the science park model. *Technovation*, 12(3), 161-175.
- Siegel, D. S., Westhead, P., & Wright, M. (2003). Assessing the impact of university science parks on research productivity: Exploratory firm-level evidence from the United Kingdom. *International Journal of Industrial Organization*, 21(9), 1357-1369.
- Tan, T., Tan, W., & Young, J. (2000). Entrepreneurial Infrastructure in Singapore: Developing a Model and Mapping Participation. *Journal of Entrepreneurship*, 9(1), 1-26. http://ink.library.smu.edu.sg/lkcsb_research/1382
- Van de Ven, A. H. (1993). The development of an infrastructure for entrepreneurship. *Journal of Business venturing*, 8(3), 211-230.