

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ И ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

© 2011 г. А. Н. Палагина

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Рассмотрены вопросы совершенствования важнейшего элемента системы поддержки малого и среднего бизнеса в регионах России — объектов инфраструктуры. Обозначена необходимость стандартизации работы инфраструктуры. Проведен краткий анализ экспериментальной методики оценки микрофинансовых организаций и гарантийных фондов, созданных органами власти субъектов Российской Федерации при участии Минэкономразвития. Автором предложены методологические подходы для формирования системы критериев эффективности такого важного элемента инфраструктуры, как бизнес-инкубатор. Сформулированы необходимые условия их успешного функционирования. Обозначена ключевая роль и определены необходимые элементы в деятельности управляющей компании бизнес-инкубатора.

Ключевые слова: *система поддержки предпринимательства; объекты инфраструктуры; микрофинансовые организации; гарантийные фонды; бизнес-инкубаторы; система критериев эффективности; управляющие компании инфраструктуры.*

Actual problems of improving the infrastructure objects — one of the most important parts of small and middle business support system in Russia's regions. The necessity of standardizing the infrastructures' work is also shown. The brief analysis of the experiment methodology of valuating the microfinance organizations and guaranteed funds, that are created by the subjects of Russian Federation with the participation of Ministry of the Economic Development is made. Author presents the methodological approaches to the creating a system of the effectiveness criteria, for such an important infrastructures' element as Business Incubator. The necessary conditions of theirs successful functioning is formulated. The key role of the Management Company of Business Incubator is marked and the necessary elements in its activity are identified.

Key words: *system of business support; objects of infrastructure; microfinance organizations; guarantee funds; Business Incubators; system of criteria of effectiveness; Management Company of infrastructure.*

В сложившейся в настоящий момент в Российской Федерации экономической реальности важным фактором развития предпринимательства является наличие разнообразной и эффективно работающей инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства (далее — МСП).

Достаточно долго под инфраструктурой понималась предпринимательская среда, в целом формирующая условия для открытия и ведения своего дела путем предоставления

различного рода услуг — как коммерческих, так и государственных (муниципальных) — потребителями которых являются хозяйствующие субъекты.

В дальнейшем, по мере законодательного оформления складывающейся практики государственного регулирования и развития этого сектора российской экономики, сопровождающегося увеличением бюджетных ассигнований на эти цели и как следствие, необходимости четких формулировок, возникла соот-

ветствующая дефиниция. Так, в настоящий момент под инфраструктурой поддержки МСП, понимается система коммерческих и некоммерческих организаций, которые создаются и осуществляют свою деятельность или привлекаются в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) услуг для государственных или муниципальных нужд при реализации федеральных, региональных и муниципальных программ развития субъектов МСП.

Законодатель сформулировал примерный и к настоящему моменту подтвержденный обширной практикой перечень такой инфраструктуры [1]. Он может быть дополнен, а условия и порядок финансирования инфраструктуры должен быть установлен в программах, о которых говорилось выше. Так, в качестве условий к организациям, рассчитывающим на поддержку, могут предъявляться требования обязательного их включения в единый реестр МСП, который ведет уполномоченный орган власти, а также критерии, которые дополнительно будут стимулировать инфраструктуру к созданию условий для «выращивания» инновационного бизнеса.

Например, для инновационно-технологических центров, технопарков — это производство инновационной продукции и продвижение результатов научно-технической деятельности в сферу материального производства и потребления. Для агентств и также информационно-консалтинговых центров — наличие в штате квалифицированных консультантов в области права, бухгалтерского и налогового учета. Для бизнес-инкубаторов основным видом деятельности должен быть комплекс информационно-консультационных услуг и предоставление в пользование офисных и/или производственных площадей и оборудования. Для промышленных парков — управление комплексом объектов недвижимости и инфраструктуры, а также предоставление в аренду земельных участков и/или помещений. Для фондов поддержки предпринимательства и агентств, выдающих микрозаймы — предоставление краткосрочных займов и осуществление мониторинга и своевременное принятие мер по возврату предоставленных займов. Таким образом, при сходных целях деятельности, организации, образующие инфраструктуру

поддержки МСП, различаются по видам и специфике своей работы.

Существует прямая зависимость между количественными и качественными показателями развития малого и среднего предпринимательства в отдельных регионах и наличием объектов инфраструктуры. Сейчас мы наблюдаем неравномерность распределения по стране предпринимательских структур и как следствие, различную степень развитости системы обеспечения предпринимательской деятельности. Так, например, в ведомственной программе Минэкономразвития, участвуют 83 субъекта РФ. Из них только 6 формально не имеют информационной инфраструктуры. Тем не менее, на практике большая часть территорий не имеет самостоятельных полноценных информационно насыщенных региональных порталов для МСП, используя для этих целей федеральный ресурс. В таком контексте все более очевидна необходимость унификации подходов к созданию и функционированию инфраструктуры.

Стандартизация работы инфраструктуры поддержки предпринимательства на современном этапе также представляется и существенным элементом ее контроля. Важной проблемой является обеспечение эффективного использования государственных средств. Она требует специального изложения. В рамках данной статьи отметим лишь то, что на современном этапе, помимо используемых последние несколько лет критериев бюджетной эффективности влияния инфраструктуры на достижение целевых показателей реализации программ поддержки предпринимательства, в рамках которых система объектов инфраструктуры активно развивается, Минэкономразвития ставит задачу разработки и активного использования системы единого мониторинга оценки их деятельности. В нормативных документах предъявляются все более существенные требования к качеству ее работы [2]. Как следствие, возникает необходимость оценки эффективности и использования механизма рейтинга этих организаций. Такие пилотные методики уже появились.

В связи с завершением процесса законодательного оформления государственного регулирования и надзора за микрофинансовой деятельностью начата работа по проб-

ной оценке организаций, осуществляющих выдачу микрозаймов кредитным портфелем, сформированным из бюджетных средств, причем, в большей степени федеральных. В качестве наиболее профессиональной необходимо отметить ту, что предложена Российским микрофинансовым центром для оценки организаций, осуществляющих данную услугу. В целом же работа по координации, стандартизации и оценке эффективности тех структур, которые реализуют функции оказания помощи предпринимателям и при этом используют бюджетные средства, возложена на созданное под эгидой Минэкономки Некоммерческое Партнерство «Институты развития малого и среднего бизнеса»¹.

Итак, суть ее — в следующем. Наряду с менеджментом оценивается качество управления кредитными ресурсами, рисками ликвидности и операционными рисками. И если оценка качества менеджмента и управления операционными рисками достаточно стандартна — (например, анализируются действующие бизнес-процессы, в том числе с точки зрения автоматизации налогового и управленческого учета и оценки заемщиков и выдачи займов, а также наличие сертифицированной системы защиты информации; наличие и соответствие стратегическим документам, определяющим миссию компании, цели и задачи, систему мотивации, бизнес-планирование и пр.), то другие позиции имеют свою специфику.

Так, при анализе управления кредитными рисками принимается во внимание, установлены ли в МФО лимиты кредитных рисков по отраслям, по группам юридически связанных заемщиков, ограничения на необеспеченные ссуды, а также ограничения по максимальному размеру займа. В компании должны быть специалисты для оценки и мониторинга кредитных рисков по ссудам, ответственные за работу с проблемными заемщиками. Должна быть введена система мониторинга качества действующих ссуд, а также налажено сотрудничество с бюро кредитных историй. При оценке управления риска ликвидности принимается во внимание, используются ли заимодавцем коэффициенты анализа лик-

видности, существуют ли дополнительные источники пассивов, установлены ли лимиты риска ликвидности.

Аналогичная работа начата и с системой гарантийных фондов, созданных с участием Минэкономразвития, а их уже в РФ более 80. Предложенный рабочей группой пилотный вариант методики предполагает балльную систему оценки деятельности этих объектов инфраструктуры. В данном случае также анализируются как общие параметры работы фондов — такие как срок деятельности, наличие чистой прибыли и отсутствие просроченной задолженности по налогам и сборам, так и специфические. Важнейшими, на наш взгляд, являются:

- величина фактического мультипликатора (отношение всех предоставленных поручительств к размеру гарантийного капитала);

- отношение выданных кредитов к величине гарантийного капитала;

- уровень просрочки по заключенным договорам поручительства (отношение объема произведенных выплат по договорам поручительства к общему объему предоставленных поручительств);

- доля банков с плохим качеством портфеля в общем объеме банков;

- простота принятия решения — т. е., каким образом принимается решение о предоставлении поручительства. В случае если согласно документам фонда для предоставления каждого поручительства требуется согласование высшего органа управления, процедура не может быть признана простой.

В пробный вариант методики в настоящий момент включены и спорные, на наш взгляд, критерии оценки — такие, как количество видов поддержки и количество банков-партнеров фонда, фактически предоставляющих кредиты под поручительство гарантийного фонда.

Подробный анализ последних не является предметом данного рассмотрения. Отметим лишь, что с целью более эффективного включения такого важного механизма господдержки предпринимательства в процесс наращивания объемов кредитных ресурсов,

¹ Автор является членом рабочей группы — экспертом НП (г. Москва)

направляемых на внедрение инноваций, необходимо и в методику оценки его работы с целью дальнейшей его капитализации включать соответствующие критерии.

Если в отношении организаций, которые занимаются финансовой поддержкой МСП, работа по их рейтинговой оценке хотя бы в первом приближении начата, то в отношении такого уже длительное время используемого и, что особенно важно в контексте эффективного использования бюджетных средств, довольно «затратного» механизма, как бизнес-инкубатор (далее — БИ), такие попытки даже не делались.

Напомним, что БИ — это организация для поддержки предпринимателей на ранней стадии путем предоставления в аренду на льготных условиях помещений и оказания консультационных услуг. Бизнес-инкубатор для целей создания благоприятных условий призван обеспечить предприятие на начальном этапе его деятельности следующими тремя составляющими на безвозмездной или льготной основе: помещением (офисным и/или производственным), необходимым оборудованием, комплексом услуг [4].

В зависимости от целей учредителей, специфики регионов, в которых создаются БИ, последние могут различаться по профилю деятельности: концентрировать производителей или субъектов, оказывающих услуги, быть БИ общего типа или специализироваться на наукоемких производствах, сфере ЖКХ или образовании. Несмотря на указанные различия, в основе деятельности всех БИ лежит общий принцип функционирования — создание благоприятных условий стартующему бизнесу, разрешение самых острых проблем, стоящих перед начинающими предпринимателями. Это позволяет сразу приступить к реализации бизнес-проектов, будучи максимально освобожденными от организационных сложностей, неизбежно сопровождающих любое начинание, в том числе в бизнесе [6].

Представляется целесообразным рассматривать БИ как механизм не только льготного размещения, а, прежде всего, взаимодействия таких предпринимателей со специализированной организацией, способной профессионально оказывать комплекс консультационных и управленческих услуг [7]. Управ-

ляющая компания, прежде всего, должна обеспечить создание начинающим субъектам предпринимательской деятельности таких условий хозяйствования, которые позволили бы им сосредоточиться на основной деятельности, приносящей прибыль. Добиться этого можно, только переложив ряд функций, таких как бухгалтерский учет, маркетинг, реклама, юридическое сопровождение, управление персоналом, сопровождающих любой бизнес, на плечи профессионалов [8].

Автору представляется целесообразным предложить в качестве базы для формирования системы критериев оценки эффективности работы бизнес-инкубаторов следующие условия — своеобразные «факторы успеха»:

1. Соответствие БИ требованиям Приказа Минэкономразвития РФ в части количества полезной площади (не менее 900 кв. м), наличия лекционного зала, комнаты для переговоров, а также соотношение площади, занимаемой управляющей компанией — не более 15% от полезной.

2. Безусловное обеспечение следующих основных услуг: предоставление в аренду нежилых помещений с высокой степенью заполняемости, техническая эксплуатация здания, почтово-секретарские услуги, доступ к информационным базам данных.

3. Количество МСП, имеющих доступ к оперативному квалифицированному информационно-консультационному ресурсу, подтвержденное договорами на обслуживание и финансовыми документами. Необходимо отметить, что цифры проконсультированных важны не сами по себе, а в соотношении с показателями количества хозяйствующих субъектов данного сектора экономики в целом.

Отдельного учета и дополнительной рейтинговой оценки требует работа по дистанционному бизнес-инкубированию — сопровождению начинающих предпринимателей без предоставления помещений для размещения их на постоянной основе. При этом важным элементом процесса консультирования, требующим безусловной оценки, является обеспечение минимального перечня обязательных консультационных услуг, включающего вопросы налогообложения и бухгалтерского учета, кредитования, правовой защиты и развития предприятия, бизнес-планирования, повышения квалификации и обучения.

4. Бизнес-инкубатор может предоставлять и дополнительные услуги: готовить учредительные документы и осуществлять регистрацию, централизованно вести бухгалтерию для начинающих предпринимателей, оказывать помощь в получении кредитов (займов) и гарантий, в поиске инвесторов и посредничестве в контактах с потенциальными партнерами, в составлении типовых договоров, предоставлять услуги по повышению квалификации, а также маркетинговые и рекламные услуги. Дополнительными возможностями для производственных и инновационных БИ будут привлечение заказов для дозагрузки производственных мощностей сопровождаемых бизнесов и информационно-ресурсное обеспечение процессов внедрения новых технологий инкубируемых компаний.

5. Важным критерием эффективности является использование в работе БИ специализированной управляющей компании. Следует отметить, что в настоящий момент в большинстве субъектов РФ инкубаторы действуют в организационно-правовой форме государственных унитарных предприятий (ГУПов), выполняющих в силу своей специфики роль своеобразных «завхозов» и не способных качественно оказывать весь объем требуемых услуг [3]. Поэтому введение такого критерия оценки, по мнению автора, будет стимулировать процесс привлечения к этой работе профессиональных консультантов.

6. При этом работа самой управляющей компании также должна подвергаться оценке. Важными представляются следующие моменты: закрепление в нормативных документов порядка и периодичности проведения проверок управляющей компании, количество уплачиваемых налоговых платежей в бюджеты всех уровней, а также наличие системы мониторинга дальнейшего существования в бизнес-среде компаний, вышедших из БИ, включающей аналитику несостоявшихся проектов.

Безусловным показателем, который необходимо оценивать при определении эффективности работы всей структуры, является квалификация сотрудников. А именно, количество сотрудников, имеющих высшее экономическое и/или юридическое образование,

стаж работы по специальности, ученые звания, прошедших обучение и/или повышение квалификации, а также количество менеджеров по работе с резидентами БИ.

7. Наличие партнеров, обеспечивающих поддержку и развитие проекта, а также софинансирование из внебюджетных источников. Автор считает необходимым выделить две группы партнеров, участие которых придаст большую эффективность работе всей системы в целом. Первая — это различные объединения предпринимателей (например, ТПП), которые в силу своих уставных задач нацелены на стимулирование дополнительных источников появления новых бизнес-структур. Сюда же можно отнести и финансовые структуры, в первую очередь банки и страховые компании, также заинтересованные в «подготовке» своих будущих клиентов, а также крупные государственные (или с государственным участием) компании, которые сегодня в рамках общей политики государственно-частного партнерства нацелены на помощь малому и среднему бизнесу [5].

Ко второй группе партнеров БИ следует отнести хозяйствующие субъекты, которые позволяют расширить возможности управляющей компании в части объемности предоставляемых услуг. Это могут быть аудиторские фирмы, рекламные и кадровые агентства, лизинговые компании, а также другие предприятия, в продуктивных контактах с которыми нуждаются субъекты малого предпринимательства на начальном этапе их деятельности.

На наш взгляд, необходимость сотрудничества БИ с такими партнерами обусловлена особенностями управляющей компании. С одной стороны — это широкий спектр услуг, которые она должна предоставлять своим резидентам для создания им благоприятных условия развития, с другой — стандартно небольшое количество ее штатных сотрудников, что восполняется использованием сторонних организаций на принципах аутсорсинга.

Литература

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 года №209-ФЗ «О развитии малого и сред-

него предпринимательства в Российской Федерации». // Российская газета. — 2007. — №164.

2. Приказ Минэкономразвития РФ «О порядке конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2011 году предоставляются субсидии для финансирования мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в субъектах Российской Федерации» от 29 апреля 2011 г. — Зарегистрирован Минюстом России 18 мая 2011 г., регистрационный номер №20786.

3. Шаров А. В. Как бизнесу воспользоваться новыми формами государственной поддержки. // Налоговый учет для бухгалтера. — 2005. — №4.

4. Боброва Е. В. Бизнес-инкубатор как инструмент муниципальной политики [Электронный ресурс] / Ресурсный центр малого предпринимательства. — Режим доступа: <http://conference6.rcsme.ru/upload/Bobrova11>.

doc, свободный. — Загл. с экрана.

5. Новости ИНВУР [Электронный ресурс] / Инновационный портал УФО. — Режим доступа: <http://www.invur.ru/print/php?page=news&id=310118>, свободный. — Загл. с экрана.

6. Берр Х. Г. Вопросы создания и функционирования бизнес-инкубаторов: мировой опыт и российская практика [Электронный ресурс] / Города России. — Режим доступа: <http://www.rustowns.com/print/php?id=003037114773>, свободный. — Загл. с экрана.

7. Коваленко Н. Ю. Холдинг как универсальная организационно-правовая модель оптимизации управленческих процессов. // Юрист — Правоведь. — 2008. — №5.

8. Коваленко Н. Ю. Применение холдинговой модели при организации деятельности бизнес-инкубаторов. // TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета). — 2009. — №3.

Поступила в редакцию

13 августа 2011 г.



Анна Николаевна Палагина — кандидат философских наук, профессор кафедры экономики и предпринимательства Ростовского государственного экономического университета (РИНХ).

Anna Nikolayevna Palagina — Ph.D., Candidate of Philosophy, professor at Rostov State University of Economics (RINKh) Economics and Business Undertaking department.

344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69
69 Bolshaya Sadovaya st., 344002, Rostov-na-Donu, Russia
Тел.: +7 (903) 437-81-05; e-mail: anpalagina@gmail.com