

October 9, 2008

Вступление

Добрый день.

Позвольте воспользоваться моей привилегией обратиться к участникам региональной конференции сети бизнес-инкубаторов и технологических парков Восточной Европы и Центральной Азии.

Как инициатор сети ЕСА– которая в настоящее время называется ЕСАbit - infoDev следит за развитием ЕСАbit - от неофициальной встречи несколько менеджеров бизнес-инкубаторов до сети, которая теперь имеет более чем 30 организаций-членов в 18 странах Восточной Европы и Центральной Азии, охватывает более чем 2600 малых предприятий.

infoDev гордится тем, что продолжает являться спонсором ЕСАbit, мы собираемся и в дальнейшем полностью поддерживать ЕСАbit в достижении своей цели, двигаясь вперед.

До того, как сказать несколько слов об инновациях и развитии МСП в малых городах и сельских районах, я хотела бы поблагодарить наших партнеров, а именно:

- Министерство экономического развития Российской Федерации
- Администрацию Тамбовской области
- Банк ВТБ 24
- Тамбовский инновационный бизнес-инкубатор
- и, особенно Ольгу Лаптеву, которая приложила огромные усилия, чтобы это событие состоялось.
- И последнее, но не менее важное, - я хотела бы поблагодарить Тодора Яламова и ARC фонд, который берет на себя руководство ЕСАbit, для продолжения прогресса, достигнутого Андреем Тарелиным (Харьков, Украина).

Благодарю Вас всех за вашу поддержку. Опять же, мои искренние извинения за то, что не могу сделать это в России в данный момент. Однако, я надеюсь, что в течение нескольких ближайших дней вы увидите возможности для продолжения сотрудничества с ЕСАbit и infoDev в регионе Восточной Европы и Центральной Азии, позднее я была бы рада посетить Россию и обсудить этот потенциал.

infoDev

Для тех из Вас, кто являются новичками infoDev, позвольте мне воспользоваться моментом и рассказать Вам подробнее о нашей программе. infoDev реализует программы и проекты по использованию информационных и коммуникационных технологий и ICT для развития. Работа infoDev финансируется Всемирным банком, а

также рядом стран-доноров. Работа infoDev сосредоточена вокруг трех тем: расширение доступа к ICT в развивающихся странах, содействие использованию ICT в ключевых секторах, таких как образование и развитие сельских районов и, наконец, увеличения доли инноваций и предпринимательства в развивающихся странах. В каждой из этих областей infoDev стремится к созданию аналитической информационной продукции и оказанию поддержки.

Инициатива infoDev по бизнес-инкубированию

В 2002 году infoDev выступил с Инициативой по бизнес-инкубированию для продвижения ICT-возможностей к предпринимателям и распространения инноваций среди бизнес-инкубаторов и малых и средних предприятий, выступающих в качестве двигателей социально-экономического роста.

При поддержке со стороны Всемирного банка, а также правительств Японии, Финляндии и Индии, infoDev создал глобальную сеть бизнес-инкубаторов, которая охватывает 130 бизнес-инкубаторов в 70 развивающихся странах. Мы обслуживаем эту сеть с помощью различных средств:

- **старт-ап поддержка** новых бизнес-инкубаторов, особенно в странах, где их мало или они отсутствуют;
- **создание потенциала** для менеджеров бизнес-инкубаторов в форме учебных семинаров, практикумов и инструментальных средств нашей сети на idisc.net, idisc.net в настоящее время посещает более 7000 посетителей в месяц, и здесь можно узнать больше о том, что происходит в бизнес-инкубаторах по всему миру;
- **региональные сети**, такие как ECAbit, существуют также в других регионах и представляют собой мощное средство, с помощью которого заинтересованные в инновационной и предпринимательской деятельности экосистемы могут обмениваться знаниями и стать партнерами;
- **глобальное объединение опытов** только что начались по женскому предпринимательству, молодежному предпринимательству и ICT развитию предпринимательства; эти группы работают в национальных и региональных границах в целях получения хорошей практики, опыта и моделей, которые могут использоваться по всему миру;
- **глобальные форумы (раз в два года)** - мероприятия, на которые собираются сотни людей, связанных с развитием бизнес-инкубаторов и малых предприятий во всем мире. Наш следующий Глобальный форум состоится в Бразилии в период с 11 по 15 мая 2009 года. Мероприятие организовывается правительством Бразилии, которое недавно присоединилась к группе infoDev доноров. Более подробная информация о мероприятии будет размещена на idisc.net в ближайшее время, и мы приглашаем вас принять в нем участие.

За последние 6 лет работы в этой области infoDev достиг глубокого понимания вопросов бизнес-инкубирования. Я остановлюсь на некоторых из них, которые могут быть полезны для экономического развития в небольших городах и сельской местности.

Для начала немного информации:

В Восточной Европе и Центральной Азии ВВП на душу населения продолжал увеличиваться более чем на 6 процентов в течение 1999 - 2006, что привело к повышению уровня жизни и сокращению бедности. Эффективность рабочей силы и капиталов резко возросли в регионе, особенно в странах со средним уровнем доходов, возникших на территории бывшего Советского Союза. Как результат, в регионе доход на душу населения, в постоянных долларах (по средней покупательной способности) увеличился с 5592 \$ США в 1998 году до 8605 \$ США в 2006 году, спасая 50 миллионов человек от нищеты из числа населения почти в 460 миллионов.

Структурные реформы в большинстве стран по инициативе ЕСА добились успеха. По данным Бизнес доклада 2008, в странах Восточной Европы и Центральной Азии реформирование идет наиболее быстрыми темпами, обогнав даже Восточную Азию по легкости ведения бизнеса, а четыре страны ЕСА (Хорватия, Македония, Грузия и Болгария) были в числе 10 лучших по всему миру.

Несмотря на высокие темпы роста, страны ЕСА по-прежнему сталкиваются со значительными проблемами, в том числе крупными субнациональными различиями и стойкой безработицей среди молодежи. Отсутствие перспектив трудоустройства и снижение уровня жизни в определенных географических регионах, в свою очередь, вызывают миграцию в крупные города. Результатом является то, что эти, так называемые, мега-города становятся переполненными, в то время как малые города и сельские районы остаются со скудными ресурсами для того чтобы поддержать остальное население.

Как можно использовать бизнес-инкубаторы для создания экономических возможностей, для облегчения старта бизнеса и создания рабочих мест не только в столичных городах, но и в небольших городах и сельских районах?

Как вы знаете, бизнес-инкубатор основное внимание уделяет выращиванию начинающих предприятий, ориентированных на рост, путем предоставления инфраструктуры, бизнес-услуг, обеспечения доступа к финансам и через наставничество.

Есть хорошие примеры бизнес-инкубаторов в сети infoDev, которые успешно помогали таким предприятиям расти и становиться зрелыми в малых городах и сельской местности.

Например, в Бразилии, которая страдает от одного из крупнейших в мире неравенств внутренних доходов, ИТСП инициировал создание новой социальной инкубационной модели в качестве механизма для повышения уровня занятости, доходов и самоуверждения. Сосредоточение на выращивании "народных кооперативов", где коллективно владеют и управляют МСП, стало радикальным уходом от традиционного в Бразилии инкубационного движения, которое работало в

направлении коммерциализации новых технологий и создания возможностей для предпринимателей с университетской подготовкой.

Основными барьерами, стоящими перед новыми предпринимателями в бедных районах вокруг Рио-де-Жанейро, являются проблемы вложения в человеческий капитал. Они проявляются, прежде всего, в низком уровне образования, управленческих навыков и формальном предпринимательском опыте.

После многих лет совершенствования модели ИТСП нацеливает кооперативы на "необходимость модернизации", который уже демонстрирует некоторую ясность бизнес-идей и некоторые возможности для коллективных действий. В последние десять лет диапазон клиентов кооперативов охватывает от ювелирного дизайна до услуг для поддержки ИСТ.

ИТСП в первую очередь обеспечивает бизнес-подготовку кадров и консультационные услуги в сфере маркетинга, бухгалтерского учета и менеджмента. Это называют пре-инкубацией.

Для клиентов, которые демонстрируют приверженность и потенциал в течение этапа пре-инкубации, наступает следующий этап - этап инкубации, который обычно длится около трех лет. В описанной как "Дистанционная инкубация" модели, услуги поставляются на местах как ИТСП средствами, так и собственными средствами кооперативов с тем, чтобы свести к минимуму затраты клиента и логистические затраты.

С момента своего основания в 1995 году, ИТСП подготовил и провел обучение членов около 80 кооперативов, которые создали более 1200 новых рабочих мест в сообществах вокруг Рио-де-Жанейро. Модель была воспроизведена в 20 округах Бразилии, и демонстрирует весьма многообещающие результаты.

В 2007 году ИТСП был награжден Правительством Бразилии и национальной ассоциацией бизнес-инкубаторов как лучшая Программа по инкубированию для местного развития.

Во Вьетнаме, CRC-инкубатор, основанный в Ханойском университете, ориентирован, прежде всего, на возможности в секторе ИСТ. После создания успешного бизнес-инкубатора в университете, команда менеджеров инкубатора начала создание 64 спутниковых ИСТ центров в 64 неблагоприятных районах Вьетнама. Центры обеспечивают клиентам профессиональную подготовку в области компьютерных технологий и базового ПО, а также, за счет подключения к Ханойскому бизнес-инкубатору посредством высокоскоростного Интернет, оказание бизнес-услуг виртуально.

Сегодня, спустя лишь два года после старта, 15 ИСТ центров уже достигли стадии безубыточности в финансовом отношении.

infoDev имеет видео кейс-стадиез по двум этим примерам. Возможно, у вас будет возможность взглянуть на них в ходе семинара. Они также доступны на нашем сайте.

Есть несколько уроков, которые можно извлечь из этих примеров.

Я хотела бы подчеркнуть два важнейших фактора успеха:

1. Какие конкурентные преимущества имеют регионы? На какие рынки могут быть реально ориентированы? Инициатор инкубатора должен тщательно изучать потенциал роста секторов и областей, где регион имеет ряд конкурентных преимуществ, будь то природные ресурсы, особые компетенции и т.д.

2. Кто является потенциальными предпринимателями? Каковы признаки предпринимательской деятельности? Каков объем? В области предпринимательства существуют "предприниматели по необходимости" и "предприниматели с возможностями". Бизнес-инкубаторование ориентировано на последних; это значит, что поддерживать нужно те предприятия, которые могут дать значительный экономический эффект. Но в рамках этой второй группы есть те, кто только хочет быть предпринимателем, и те, кто реально может сделать предприятие успешным. Это означает, что, изучая свой потенциальный рынок, необходимо иметь значительное число потенциальных предпринимателей, из которых, в лучшем случае 10 процентов, будут хорошими кандидатами для бизнес-инкубирования. Следствием этого является то, что население в малых городах и сельских районах часто слишком мало для того, чтобы бизнес-инкубатор был эффективен и устойчив. Некоторым инкубаторам удалось преодолеть эту проблему через сателлитное бизнес-инкубирование, которое комбинирует услуги физического бизнес-инкубатора и дистанционную поддержку в различных удаленных районах. В нашей сети есть бизнес-инкубатор в Южной Африке, который имеет хороший опыт в этом плане. Польза в том, что может быть достигнут более крупный масштаб, что делает бизнес-инкубатор более привлекательным для партнеров, будь то корпоративы или организации государственного сектора.

Есть и другие примеры:

- ИКРИСАТ в Индии, поддерживающий фермеров в сельских районах путем инвестирования в новые технологии растениеводства, для того, чтобы понять, что лучше растет в местных почвенных и климатических условиях;
- В Руанде инкубатор создает на базе локальных инноваций малые предприятия, которые приносят пользу в районах с низким уровнем дохода. Например, использование более энергоэффективных печей для приготовления пищи.
- В Армении инкубатор вырастил фирму, которая создала защиту от града. Это связано с регулярной потерей посевов в стране в результате сильного града.
- В Ченнаи, Индия, TeNet инкубировал компании по аутсорсингу бизнес-процессов. Эти компании разработали устройства простого ввода данных для сельских районов, где используется труд малоквалифицированных сотрудников.

Это примеры, в которых инкубаторы находятся не в сельской местности, однако приносят пользу сельскому населению, способствуя повышению производительности и доходов, помогая сэкономить деньги и защитить от потерь.

Подводя итоги, я твердо верю, что бизнес-инкубаторы могут играть определенную роль в местном экономическом развитии, и я хотела бы призвать вас использовать опыт нашей глобальной сети бизнес-инкубаторов, чтобы изучить примеры со всего мира.

Я надеюсь, что эта конференция даст отличные результаты. Пожалуйста, не стесняйтесь, дайте мне знать, как infoDev может продолжать отвечать вашим потребностям.

Позвольте мне в заключение обратиться со словами искренней благодарности к России, Тамбову и в особенности - Ольге Лаптевой и Тамбовскому инновационному бизнес-инкубатору за Вашу поддержку и напряженную работу по организации этой встречи.

Буду рада ответить на вопросы.