

DOI: 10.18721/JE.12610
УДК 338.1

КОВОРКИНГ КАК НОВЫЙ ЭЛЕМЕНТ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ РОССИЙСКОГО ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА

В.М. Макаров¹, И.В. Скворцова¹, М. Торккели²

¹ Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,
Санкт-Петербург, Российская Федерация

² Лаппеенрантский технологический университет,
г. Лаппеенранта, Финляндия

Исследовано относительно новое для российского рынка явление – коворкинг, который стал популярной формой организации офисного пространства в ситуации, когда использование инфраструктуры превращается из перманентной функции на длительном отрезке времени в функцию, которую можно считать дискретной. Акцент сделан на потенциал коворкинга как средства поддержки малого, как правило, инновационного бизнеса. Сделан обзор терминологии, используемой при описании явления, представлены история появления и динамика развития коворкингов, суть этой концепции и ее отличие от других форм организации офисного пространства. Рассмотрены поведенческие модели резидентов коворкинга и проблемные ситуации, с которыми они сталкиваются. Показано, что коворкинги удовлетворяют требованиям широкого и удобного горизонтального взаимодействия резидентов – свободных предпринимателей инновационной сферы. Разработана бизнес-модель коворкинга для российской действительности. Описаны условия, при которых органы власти должны быть заинтересованы в организации продвижения коворкинга в регионах. Показана возможность использования коворкинга как площадки для размещения актуальной информации о государственном заказе и проведения мероприятий, нацеленных на привлечение резидентов к выполнению проектов в интересах органов власти и государственных организаций.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура, офисное пространство, свобода предпринимательства, коворкинг, синергетический эффект, стартап

Ссылка при цитировании: Макаров В.М., Скворцова И.В., Торккели М. Коворкинг как новый элемент инфраструктуры поддержки российского инновационного бизнеса // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2019. Т. 12, № 6. С. 116–127. DOI: 10.18721/JE.12610

Это статья открытого доступа, распространяемая по лицензии CC BY-NC 4.0 (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

COWORKING AS NEW INFRASTRUCTURE TO SUPPORT RUSSIAN INNOVATIVE BUSINESS

V.M. Makarov¹, I.V. Skvortsova¹, M. Torkkeli²

¹ Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, St. Petersburg, Russian Federation

² Lappeenranta University of Technology, Lappeenranta, Finland

The study considers coworking, which is a relatively new concept for the Russian market. The history of appearance and dynamics of development of the main elements of the innovation infrastructure are briefly reviewed. The issues of formation of the global industry of coworking and their popularization are touched upon. The essence of the concept of coworking, its advantages in comparison with other elements are revealed. The significance of this concept in the modern world is justified. In this article, coworking is presented as one of the components of an effective innovative infrastructure, its place is defined. A modern business model of coworking is developed for the conditions of Russian reality, for which various behavioral models of its residents are analyzed in detail. The conditions for effective functioning of such models are formulated. The discrepancies in the terminology of the concept of coworking are analyzed. Analysis of the applicable terms in Russian and English is carried out. It is proved that the marketing approach prevails both in the creation and in the description of the elements of innovative infrastructure, which means that the key requirement is attractiveness of the object for potential customers and investors. Only coworking satisfies the requirements for wide and convenient horizontal interaction of residents, free entrepreneurs working in the field of innovative business. Coworking is presented as a phenomenon that reflects a certain stage in the development of the infrastructure for supporting a small, usually innovative business. A good adaptation of the coworking model in Russia and the public interest in it are shown. We have considered different behavioral patterns of coworking residents that are directly experienced by users. The problems of adaptation of small and medium-sized businesses to lack of office infrastructure in connection with the development of business mobility are described, when using infrastructure turns from a permanent function over a long period of time into a function that can be considered discrete. The conditions are described under which authorities should be interested in organizing PR promotion of coworking in the regions in order to attract new entrepreneurs and customers for residents of coworking. The possibility of using coworking as a platform for posting relevant information on the state order and holding events aimed at attracting residents to carry out projects in the interests of government bodies and state organizations is shown. Effective use of coworking as an infrastructure element to support innovative business has been proved.

Keywords: innovative infrastructure, office space, freedom of entrepreneurship, coworking, synergistic effect, start-up

Citation: V.M. Makarov, I.V. Skvortsova, M. Torkkeli, Coworking as new infrastructure to support Russian innovative business, St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics, 12 (6) (2019) 116–127. DOI: 10.18721/JE.12610

This is an open access article under the CC BY-NC 4.0 license (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

Введение. Проблеме формирования эффективной инновационной инфраструктуры посвящено большое число исследований как в России, так и за рубежом. В то же время можно заметить,

что решение этой проблемы находится на начальном этапе – этапе накопления первичной информации. Унифицированная терминология для описания новых инфраструктурных элемен-

тов еще не сложилась. В русскоязычной литературе есть более десятка различных терминов: «центры инвестиций и управления проектами», «бизнес-инкубаторы», «технопарки», «инновационные бизнес-центры» и т. д. [9, 19]. В англоязычных источниках также встречается большое число терминов, что противоречит идее однозначного определения объекта. Так, например, в докладе американского Института Будущего (*Institute for the Future*) как синонимы используются термины *researchpark* (исследовательский парк), *sciencepark* (научный парк) и *technologypark* (технологический парк) [7].

Анализ используемых терминов говорит также о том, что в мире в настоящее время, как при создании, так и при описании элементов инновационной инфраструктуры преобладает маркетинговый подход, который ставит на первое место требование привлекательности объекта для потенциальных клиентов и инвесторов [18]. В то же время, для обеспечения функциональной полноты инновационной системы большинство элементов должно быть, на наш взгляд, сформировано на основе требования широкого и удобного горизонтального взаимодействия резидентов – свободных предпринимателей, работающих в сфере инновационного бизнеса. В наибольшей степени этим требованиям удовлетворяют **коворкинги** [20].

В России это достаточно новое явление, поэтому представляется целесообразным рассмотреть мировой опыт применения коворкингов, их основные черты и отличия от других элементов инновационной инфраструктуры, а также условия успешного развития в российской бизнес-практике.

Таким образом, **объектом** настоящего исследования являются различные элементы инновационной инфраструктуры, и, в первую очередь, коворкинг, **предметом** – поведенческие модели резидентов коворкинга в различных ситуациях, с которыми они сталкиваются, и получаемые ими при этом преимущества. **Цель** исследования – на основе анализа мирового опыта развития концепции и практики функционирования коворкингов предложить подход к формированию бизнес-модели коворкинга, эффективной в российских условиях.

Методика исследования. Исследование выполнено путем анализа доступных зарубежных и отечественных литературных и интернет-источников по рассматриваемой тематике, обобщения и систематизации полученных материалов, выявления условий и тенденций развития объекта исследования, формирования требований к бизнес-модели коворкинга, эффективной в российских условиях.

Полученные результаты. 1. Тенденции развития коворкингов

Считается, что коворкинг как феномен, отражающий определенный этап развития инфраструктуры поддержки малого, как правило, инновационного бизнеса, одновременно появился в США и Англии в начале XXI в. Термин «коворкинг» является транслитерацией английского слова *co-working* (или *coworking*), дословный перевод которого означает «совместно работающие». Последние десять лет эти инфраструктурные элементы стали создаваться и в России. В русском языке не оказалось подходящего слова для обозначения этого явления, и, несмотря на неблагозвучность термина «коворкинг» для русскоговорящей среды, английский термин прижился в ней.

Прототипом коворкинга являются **хакерспейсы** (англ. *hackerspaces*). Первый хакерспейс *C-base* появился в Берлине в 1992 г. В основе концепции его создания лежала идея о концентрации в одном физическом пространстве предпринимателей, профессиональные интересы которых лежат в одной предметной области. Хакерспейсы обеспечивали резидентов всем необходимым для работы (инфраструктура, организация рабочих встреч и маркетинговых мероприятий и т. п.), а также давали дополнительные возможности для профессионального роста и обмена опытом. Фактически здесь впервые для сферы бизнеса была реализована **бюджетная клубная модель**, ориентированная на общие научные, творческие и предпринимательские интересы пользователей. Завоевав свою нишу в инновационном бизнесе и показав при этом хорошие результаты, эта концепция сегодня продолжает развиваться.

Сам термин «коворкинг» стал активно использоваться в литературе в 2003–2004 гг., когда американский программист Бред Ньюберг реализовал новую модель организации работы **фрилансеров** или свободных предпринимателей. Вместе с близкими ему по духу людьми, такими же фрилансерами, он арендовал офисное помещение, которое стало использоваться ими совместно. Цель такого объединения – интеграция преимуществ использования постоянного (традиционного) офисного пространства и сохранения свободы предпринимательства [20].

Независимо от Ньюберга аналогичные проекты появились в Европе. В сентябре 2004 г. в Лондоне был реализован проект *eOffice*, а в 2006 г. в Финляндии в научном парке г. Йоэнсуу стартовал проект *FlexLab*, на базе которого была создана сеть коворкингов *netWorkOasis* [3–5].

Важным шагом популяризации идеи коворкинга стало появление в 2006 г. интернет-ресурса *CoworkingWiki*, предоставляющего информацию об использовании и развитии данного подхода [8]. Во многом благодаря этому термин «коворкинг» стал чрезвычайно популярным. Количество запросов на него в поисковике *Google* стремительно росло, из чего следует, что интерес к коворкингу как феномену постоянно увеличивался.

К 2010 г. практически сформировалась мировая индустрия коворкинга. Число коворкингов превысило 600 и продолжало увеличиваться. На тот момент более половины из них находилось в Северной Америке. В 2012 г. количество коворкингов в мире превысило 2000, причем большинство из них – около 890 – теперь находилось в Европе.

По данным интернет-ресурса *DeskMag* в начале 2013 г. общее число людей, работающих в коворкингах по всему миру, превысило 110 тыс. По сравнению с предшествующим годом их посещаемость выросла на 117%, а всего в мире насчитывалось уже около 2,5 тыс. коворкингов. В течение 2013 г. ежедневно открывалось в среднем 4,5 коворкинга, причем этот процесс затронул более чем 80 стран мира. В лидеры по количеству коворкингов вошли США (781), Германия (230), Испания (199), Великобритания (154) и

Япония (129). В России на тот момент существовало около 40 коворкингов [6].

Все основные тенденции и наметившиеся пропорции распространения коворкингов в период 2003–2013 гг. сохраняются и в настоящее время.

По итогам 2018 г. самым быстрорастущим стал рынок «гибкого рабочего пространства» в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР). Согласно исследованиям *InstantGroup*, предложение коворкингов в ключевых городах здесь выросло более чем на 15 %. С 2014 по 2017 г. развитие этого рынка в государствах АТР составило 35 %, что превысило соответствующие показатели США (25,7 %) и Европы (21,6 %) за тот же период [13].

Лидирующие позиции среди стран АТР занимает Гонконг, где только в черте города расположено более 340 коворкингов. Предложение на этом рынке только за 2018 г. увеличилось на 19%. Для сравнения, в Лондоне этот показатель был вдвое меньшим. Также на 19% выросло предложение в Бангалоре, Сингапуре и Мельбурне.

В Северной Америке первенство в данной сфере сохраняют США, считающиеся колыбелью коворкингов. Лидируют штаты Нью-Йорк, Калифорния и Техас, где предложение увеличивается на 12% в год.

На европейском континенте ведущие позиции по числу коворкингов занимают Лондон, Амстердам, Париж и Берлин. По данным *Cushman & Wakefield*, операторы гибкого рабочего пространства завоевали до 4 % рынка офисной недвижимости в центральной части Лондона [13].

Следует признать, что во многих случаях создание коворкингов носило и носит в настоящее время скорее конъюнктурный характер и отражает дань моде со стороны их владельцев. Однако масштабная динамика роста количества коворкингов по всему миру, представленная на рисунке, заставляет более внимательно проанализировать причины их популярности.

Большинство работающих сегодня коворкингов – это проекты второй волны (после 2010 г.), тогда как практически все ранние коворкинги разорились. Это означает, что владельцы первых коворкингов использовали неэффективные бизнес-модели, которые затем были откорректированы.



Динамика роста числа коворкингов в мире [6].

The growth dynamics of coworkings in the world

Для понимания природы коворкинга и условий его развития как концепции взаимодействия резидентов необходимо исследование двух его важнейших характеристик: особенностей **организации физического пространства** и природы **синергического эффекта**, возникающего в результате взаимодействия участников. Учет этих характеристик позволит сформировать эффективную бизнес-модель коворкинга как объекта настоящего исследования. В этой связи рассмотрим различные поведенческие модели резидентов коворкинга.

2. Поведенческие модели резидентов коворкинга.

Представим себе физическое пространство (помещение), оборудованное всем необходимым для работы офиса компании (рабочие места сотрудников, комнаты для переговоров, залы для заседаний, конференц-зал, копировально-множительная техника, места для отдыха с кофемашинами и т. п.). Крупная компания может позволить себе содержать подобный офис, а начинающие фирмы или индивидуальные предприниматели не имеют для этого средств. Таким образом, возникает экономическое препятствие для начала деятельности малого бизнеса. Чтобы преодолеть его, начинающие компании часто пользуются офисными помещениями, арендуя

их у бизнес-центров, гостиниц и разного рода деловых центров. Пусть разовая аренда этих помещений стоит достаточно дорого, но в итоге за некоторый период времени компания получит существенную экономию по сравнению с содержанием собственных помещений. Недостаток такого подхода – зависимость от собственника инфраструктуры и отсутствие гарантии доступа к ее элементам в любое время.

Есть и другие проблемные ситуации:

- что делать начинающему предпринимателю, у которого еще нет собственного офиса, если ему позвонил заказчик, и сказал, что подъедет через 15 минут для обсуждения условий контракта?
- где организовать рабочее место предпринимателю, который приехал на неделю в командировку в другой город и должен встретиться с большим числом партнеров и клиентов?

Возможным ответом на подобные вопросы является аренда офисных помещений в бизнес-центре, однако это не только дорогое решение, но оно еще требует определенного времени для подготовки и некоторых усилий по адаптации к незнакомой обстановке. На практике распространенным решением в подобных ситуациях являются деловые встречи в гостинице или кафе, если при этом нет необходимости в специальном техническом оснащении для проведения встреч

(мультимедиа-проектор, интерактивная доска и т. п.). А если такая необходимость есть?

Этот пример показывает, что наиболее остро проблемы отсутствия офисной инфраструктуры ощущаются компаниями в связи с развитием **мобильности бизнеса**, когда использование инфраструктуры превращается из перманентной функции на длительном отрезке времени в функцию, которую можно считать дискретной.

Другую, более глубокую суть концепции коворкинга затрагивает ресурс *CoworkingEurope* [11]: «Специалисты из разных рабочих областей, независимые работники, «кочевые» работники и предприниматели собираются в одном физическом пространстве для работы над общим проектом. Они не только стремятся вырваться из замкнутого пространства и найти альтернативу работе на дому или в офисе; они также хотят принадлежать к обществу людей, готовых на открытый обмен идеями и сотрудничество». Здесь акцентируется внимание на необходимости интеграции в одном физическом пространстве людей с разными знаниями и компетенциями, что помогает сделать процесс сотрудничества более эффективным.

Идею коворкинга углубляет ресурс *CoworkingWiki* [8]: «Частные предприниматели и фрилансеры работают вместе эффективнее, чем по отдельности. Коворкинг позволяет расширять ваши связи. Участники соглашаются поддерживать ценности, заложенные основателями движения, а также взаимодействовать и сотрудничать с другими участниками. Речь идет о создании лучшего места для работы и, как следствие, лучшего подхода к работе». Очевидно, что в данном определении идет речь о синергетическом эффекте, возникающим вследствие взаимодействия резидентов коворкинга.

Эти и подобные соображения привели к появлению одной из форм коворкингов – своего рода клубов предпринимателей. Члены этих клубов платят относительно небольшие членские взносы и получают на определенных условиях доступ ко всем помещениям и инфраструктуре клуба – коворкинга.

Простейшая экономическая модель такого коворкинга состоит в разделении затрат на его

содержание между пользователями (бюджетная клубная модель). Возможно усложнение этой модели: пользователь коворкинга получает ограниченный пакет услуг по доступу к относительно недорогим ресурсам коворкинга в рамках членских взносов и оплачивает дополнительные услуги при необходимости доступа к дорогим ресурсам (большой конференц-зал, цветной принтер и т. п.).

Однако эта модель не получила широкого распространения, хотя и лежит в основе концепции бизнес-оазиса [1]. Схожую экономическую модель используют гостиницы и кафе, позиционирующие себя как коворкинги. Клиенты этих заведений не платят за пользование *WiFi*, могут сколь угодно долго занимать столики в кафе или специально оборудованных для этого зонах.

Причиной практического ухода от этой модели, видимо, следует считать **слишком высокую степень свободы** резидентов таких бизнес-клубов, вследствие чего им сложно наладить тесные творческие связи и добиться получения синергетического эффекта.

Более интересным развитием модели клубов предпринимателей является **элитная клубная модель**. Члены элитных клубов готовы платить существенно более высокие взносы, чем стоит набор услуг, получаемых в клубе. Вопрос: что же за свои деньги получают члены элитных клубов в дополнение к обычному сервису? Ответ очевиден: они готовы платить большие деньги за **возможность общения с определенными людьми**. Таким образом, элитная клубная модель отражает высокую ценность того, что принято называть «связи», «контакты», «знакомства с нужными людьми», т. е. всего того, что составляет основу понятия *community*. Здесь напрашивается параллель с британскими элитными клубами для джентльменов, получившими наибольшее развитие в середине-конце XIX в. и описанными в произведениях Артура Конан-Дойля и других английских авторов.

Любые элитные или эксклюзивные решения, в том числе и элитные бизнес-клубы, всегда единичны. Другими словами, доля элитных клубов в структуре коворкингов не может быть значительной. Высокая цена вхождения в такой клуб

является явным экономическим препятствием для массы начинающих предпринимателей.

Характерно, что все модификации клубных моделей нашли свое отражение в организации коворкингов. Современный коворкинг – это особый стиль и характер работы, когда в едином физическом пространстве организуется одновременная работа различных людей, изначально не связанных единым проектом или принадлежностью к одной организации. Эти люди занимаются различными проектами, но придерживаются общих правил пользования элементами коворкинга (клубные правила). Успешный коворкинг (как и элитный клуб) привлекает своих пользователей не столько дешевизной предоставляемых услуг, сколько возможностью получения бесценных контактов и общения с нужными и/или полезными людьми.

Как уже было отмечено, резидентами первых коворкингов были свободные предприниматели (фрилансеры), сфера деятельности которых не требовала применения специального оборудования, а их бизнес находился на **прединкубационной стадии**, когда создание собственного предприятия еще не является необходимостью для его развития. Коворкинг для них явился альтернативой лучшей, чем традиционные бизнес-инкубаторы. Действительно, для многих **стартапов**, которые находятся на прединкубационной стадии, весь набор услуг бизнес-инкубаторов не нужен, они хотят развиваться независимо от чьего-либо надзора, полагая, что **свобода действий** – лучший стимул для творчества и развития бизнеса.

В этой связи можно назвать следующие аргументы в пользу коворкинга [2].

1. Развитие в своем собственном темпе. Традиционные бизнес-инкубаторы предлагают уже подготовленную среду, в которую начинающие предприниматели входят как резиденты, подчиняясь не только правилам поведения, но и правилам бизнеса. Это относится как к предмету бизнеса, так и к темпам его развития. Ряд видов деятельности не допускается в рамках бизнес-инкубатора (например, юридические услуги или торговля, в зависимости от приоритетов владельца). Сроки нахождения резидентов в бизнес-

инкубаторе, как правило, ограничены. Обычно льготный период аренды помещений ограничен тремя годами, при этом размер льготы на аренду уменьшается с «возрастом» резидента. В то же время, коворкинги позволяют начинающему предпринимателю развиваться в собственном темпе, экономя средства на этапе, когда идут затраты, а перспективы доходов туманны.

2. Информация от окружающих. Идеальная модель работы бизнес-инкубатора предполагает организацию семинаров, тренингов и других мероприятий, направленных на информационную поддержку резидентов. На практике эта сфера деятельности бизнес-инкубаторов не является основной, и подобные мероприятия не оказывают определяющего влияния на судьбу его резидентов. В отличие от многих инкубаторов, коворкинги организуют на постоянной основе и с использованием средств виртуального взаимодействия семинары, программы обучения и другие мероприятия для резидентов.

3. Партнерство и обмен идеями. В традиционных бизнес-инкубаторах, физическое пространство которых построено как совокупность изолированных офисов, обмен идеями без специальных усилий невозможен, а партнерство развивается по обычным законам формирования баланса интересов участников. К этому добавляется часто выдвигаемое бизнес-инкубаторами требование защиты интеллектуальной собственности в виде патентов, что также формирует своеобразный информационный барьер, отделяющий автора идеи от его окружения. В коворкингах, где сотрудничество не просто поощряется, но и культивируется, резиденты получают возможность использовать спонтанный мозговой штурм в ходе неформальных общений.

4. Поддержка самореализации. Важными для начинающего предпринимателя являются самонастройка и самомотивация. Для тех, кто не привык подчиняться дисциплине, кому достаточно трудно собраться и сосредоточиться на решении конкретной задачи, работа в коворкинге пойдет на пользу. Во-первых, резидента коворкинга будут окружать деятельные и перспективные люди, а это мотивирует и вдохновляет [17]. Во-вторых,

вокруг не будет того количества соблазнов, которое есть, например, дома. В-третьих, у резидентов коворкинга появляется возможность найти партнеров или инвесторов непосредственно в ходе работы [11].

5. Коворкинг лучше работы дома. Этот аргумент рассматривается при выборе места работы фрилансера, которому не нужны специальное помещение или сложное оборудование. Причин, из-за которых человек выбирает работу в коворкинге, может быть много: от сложной и отвлекающей обстановки дома до невозможности встретиться с заказчиком на подготовленной территории при отсутствии собственного офиса. Исследование, которое проводилось в странах Бенилюкса, показало, что 42 % людей, работающих дома, смотрят телевизор в рабочее время, т. е. отвлекаются от работы. В результате предприниматель неэффективен, он теряет контакты со своими партнерами [10]. Для некоторых работа дома стремительно сокращает круг общения, а отсутствие коллег сужает коммуникативные навыки. Человек – существо социальное, сидеть и работать весь день в одиночестве ему трудно, требуется общение. Этим коворкинг очень удобен, здесь легко найти единомышленников, близких по духу и взглядам людей, всегда найдется возможность обсудить профессиональные темы и вообще «не завянуть в одиночестве». Еще одним доводом в пользу коворкингов по отношению к работе дома является отсутствие необходимости тратить средства на покупку собственной офисной техники, настройку Wi-Fi, наем секретаря и т. п. В коворкингах все это является общим и входит в цену аренды, либо дополнительно оплачивается по факту использования [17].

Несмотря на то, что по выполняемым функциям коворкинги существенно отличаются от бизнес-инкубаторов, в настоящее время наблюдается тенденция к взаимопроникновению этих двух элементов инфраструктуры поддержки бизнеса. Бизнес-инкубаторы начинают предлагать своим резидентам физические пространства, похожие на коворкинги. В то же время коворкинги предлагают своим участникам услуги, присущие

инкубаторам, а в качестве целевой группы все шире ориентируются на тех, кого принято называть **соло-предпринимателями**.

В основном соло-предприниматели в коворкингах – это люди, которым около 30 лет. У них уже есть какой-то опыт работы в компаниях и, соответственно, старые связи, от которых они зависят. Зачастую, когда они уходят из фирмы, эти связи теряются, но в коворкингах есть возможность познакомиться с новыми людьми, у которых есть какие-то инновационные идеи, с ними можно завязать новые контакты [21].

3. Поддержки развития коворкингов органами власти и особенности российского подхода. Важно, что появление коворкинга как нового способа поддержки бизнеса не прошло мимо внимания органов власти. Во всем мире коворкинги поддерживаются муниципальными властями, которые видят в них инструмент, позволяющий вдохнуть новую жизнь в старые производственные здания и стимулировать предпринимательскую активность населения в регионе. Именно этими соображениями руководствовались власти финского города Йоенсуу, когда в 2003 г. они запустили проект по созданию первого коворкинга в Финляндии на базе своего технопарка. Участие в проекте FlexLab органов власти с бюджетным финансированием позволило существенно снизить «трудности роста» нового дела и способствовало его успеху [5].

Аналогичные процессы происходят в Париже, некоторых городах Германии, Италии, Испании. Региональные власти все больше понимают, что успешно работающие коворкинги будут оказывать позитивное влияние на экономику, обеспечивать рост интереса к предпринимательству со стороны молодых людей. Дело в том, что у коворкингов есть возможности, которых нет у формальных государственных агентств, занимающихся развитием предпринимательства. Конференции, тренинги и деловые встречи в коворкингах получаются более эффективными, так как в них реализуется **принцип социальной сети** [10]. По сути, коворкинги предлагают новый принцип взаимодействия государства и молодых начинающих предпринимателей [19].

В России интерес к коворкингам со стороны органов власти впервые проявился в 2011 г., когда Департамент науки, промышленной политики и предпринимательства Москвы принял решение реализовать программу «Москва. Коворкинг 2.0», главная цель которой – поддержка деятельности частных малых компаний и отдельных предпринимателей [14]. В основе программы лежала идея создания разветвленной сети коворкингов по всей Москве. В эту сеть планировалось включить существующие частные клубы предпринимателей и новые бюджетные площадки, которые создадут власти. Ключевым отличием данного типа коворкингов является наличие под одной крышей как фрилансеров и представителей малого бизнеса, так и работников крупных корпораций, включая государственные научно-производственные объединения.

В Санкт-Петербурге по данным на 2018 г. имелось 44 коворкинга. В 2019 г. планировалось открыть еще 4–7 новых коворкингов, однако подтвердить эту цифру пока не представляется возможным [16]. На момент проведения исследования цена рабочего места в свободном офисном пространстве коворкинга варьировала в диапазоне от 2 до 20 тыс. руб. в месяц, при этом она заметно зависела от предоставляемого уровня комфорта [15]. Самым доступным являлось так называемое динамичное рабочее место – условие работы, при котором резиденты со своим ноутбуками или другими мобильными устройствами занимали любое свободное место. Самый дорогой вариант – аренда отдельного помещения со специальными вспомогательными услугами, например, юридической или бухгалтерской поддержкой [17].

В России участие местных органов власти в создании и развитии коворкингов привносит некоторые особенности в реализуемые ими функции:

- на территории коворкинга регулярно организуются или постоянно действуют экспозиции и презентации предложений крупных заказчиков, включая государственные предприятия и организации, в реализации которых могут принять участие резиденты коворкинга;
- в коворкинге размещается актуальная информация о государственном заказе и проводятся мероприятия, нацеленные на привлечение

резидентов к выполнению проектов органов власти и государственных организаций;

- в коворкинге организуются образовательные мероприятия по повышению квалификации резидентов, в том числе с участием организаций высшей школы;
- органы власти организуют PR-продвижение коворкинга в регионах с целью привлечения новых предпринимателей и заказчиков для резидентов коворкинга.

В первом квартале 2019 г. в Москве функционировало уже более 100 коворкингов. Москва лидирует по общей площади гибких рабочих пространств среди столиц Восточной Европы. Прогнозы аналитиков на будущее тоже оптимистичны: по итогам исследования компании *JLL*, в ближайшие несколько лет в Москве ожидается ежегодный рост сегмента коворкингов на 30–40 %. Теперь коворкинг – не просто локальная инициатива энтузиастов, а набирающая популярность бизнес-ниша, активно обсуждаемый тренд рынка офисной недвижимости и составляющая стиля жизни многих предпринимателей и специалистов разных сфер деятельности [12].

4. Основы формирования современной модели поддержки инновационного бизнеса в России. Проведенное исследование позволяет сделать ряд выводов, определяющих подход к формированию новой бизнес-модели поддержки инновационного бизнеса, обладающей чертами не только коворкинга, но и бизнес-инкубатора, клуба предпринимателей и других форм поддержки бизнеса.

1. Существует общая тенденция быстрого развития инфраструктуры инновационного бизнеса, как в мире, так и в России, что прямо коррелирует с переходом к «Индустрии 4.0», где не капитал или природные ресурсы, а именно инновации и человеческий капитал будут стимулировать мировой экономический рост¹.

2. Все бизнес-модели поддержки инновационного бизнеса имеют право на существование и реально осуществляются, если складывающаяся ситуация отвечает интересам их резидентов и организа-

¹ Шваб К.М. Четвертая промышленная революция. М.: Эксмо, 2016. 230 с.

торов. Более того, очевидна тенденция размывания границ каждой из форм и формирования смешанных структур, если ситуация способствует этому.

3. Можно с высокой долей вероятности предположить, что основная целевая группа резидентов формируется из молодых, начинающих предпринимателей – фрилансеров, бизнес-идеи которых находятся на прединкубационной стадии, пока не требующей создания собственного предприятия. Наиболее приемлемой формой поддержки для них является именно коворкинг.

4. Основными стимулами вхождения таких предпринимателей в число резидентов коворкинга являются свобода предпринимательства, простота и низкий экономический порог вхождения, возможность повысить результативность своей работы за счет сотрудничества с другими резидентами, приобретение новых компетенций, самоутверждение и самореализация в коллективе, возможность завязать контакты с нужными людьми.

5. Молодежный в основном характер таких сообществ способствует формированию в них нового типа неформальных связей, в которых реализуется принцип социальной сети. В нынешних условиях это позволяет резидентам коворкинга решать стоящие перед ними задачи более эффективно, чем при формальной организации.

6. Важнейшим условием эффективности совместной работы является готовность резидентов коворкинга к открытому обмену идеями и сотрудничеству. При этом акцентируется внимание на необходимости привлечения в сообщество людей с разными знаниями и компетенциями, что поможет сделать процесс сотрудничества еще более эффективным.

7. В ряде случаев возможен конъюнктурный характер создания таких сообществ, с преобладанием признаков дискуссионных клубов, где можно «поговорить о работе», «расслабиться», но не «поработать вместе». При этом другая сторона – гостиницы, кафе и т. п., организующая и принимающая такие сообщества, явно более заинтересована в развитии своего бизнеса, но не в поддержке инноваций.

8. В настоящее время в реалиях российской экономики необходима административная и экономическая поддержка коворкинга со сторо-

ны местных органов власти. Местная администрация, несомненно, также должна быть заинтересована в развитии предпринимательства в регионе и увеличении доли самозанятой молодежи, что, в свою очередь, будет способствовать решению многих социальных задач.

9. Логично ожидать поддержки коворкинга со стороны учреждений высшей школы, так как большинство резидентов – ее недавние выпускники, не желающие терять связь со своей alma mater.

Представленный здесь широкий взгляд на коворкинг не позволяет оценить те составляющие эффективности этого инфраструктурного элемента поддержки инновационного бизнеса, которые выходят за рамки упрощенного экономического анализа. Невозможно количественно оценить эффект живого обсуждения с коллегами бизнес-идеи, ожидаемый результат завязавшегося контакта с инвестором, влияние творческой, рабочей атмосферы на молодого предпринимателя и пр. Тем не менее, учитывая сказанное, можно предположить, что использование коворкинга, как инфраструктурного элемента поддержки бизнеса, может заметно содействовать развитию инновационной направленности отечественной экономики.

Выводы. 1. Предложен новый подход к формированию модели поддержки инновационного бизнеса, гибко сочетающей в себе как черты коворкинга, так и других форм инновационной инфраструктуры.

2. Коворкинг – наиболее перспективный элемент инновационной инфраструктуры, построенный на принципах широкого и удобного горизонтального взаимодействия резидентов – свободных, преимущественно молодых предпринимателей, работающих в сфере инновационного бизнеса.

3. С начала века развитие коворкинга показывает заметную положительную динамику во всем мире, а в последние годы – и в России.

4. Формы коворкинга различны и постоянно гибко меняются, приспособляясь к особенностям стран и к изменению социально-экономической ситуации в них, отражая тенденции развития инновационных технологий и прочие факторы.

5. Поддержка коворкинга со стороны органов власти обоюдовыгодна, т.к. она: 1) повышает инновационный потенциал экономики страны; 2) решает многие молодежные проблемы.

Направления дальнейших исследований

1. Разработка предложений по совершенствованию и развитию институциональной среды, в которой функционируют в России ковор-

кинг и другие элементы инновационной инфраструктуры бизнеса.

2. Проведение обследований и анкетирования непосредственно резидентов российских коворкингов с целью выявления их структуры (по квалификации, возрасту, полу, продолжительности взаимодействия и пр.), а также их целей, предпочтений, степени удовлетворенности или недовольства условиями деятельности и проч.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- [1] About Oasis. URL: <http://www.globaloasis.fi/oasis/> (дата обращения: 31.10.2019).
- [2] Coworking vs Incubators. URL: <http://www.sharedspace.co.nz/latest-news/52-coworking-incubators.html> (дата обращения: 31.10.2019).
- [3] **Kakko I.** Global oasis presentation. URL: <http://acea.spb.ru/OpenInno/?action=kn> (дата обращения: 31.10.2019).
- [4] **Kakko I.** NetWork oasis. URL: <http://karostech.fi/tag/network-oasis/> (дата обращения: 31.10.2019).
- [5] **Kakko I., Inkinen S.** Homo creativus: creativity and serendipity management in third generation science and technology parks // Science and Public Policy. 2009. No. 7 (36). P. 537–548.
- [6] The history of coworking. Presented by Deskmag. URL: <http://www.tiki-toki.com/timeline/entry/156192/The-History-Of-Coworking-Presented-By-Deskmag> (дата обращения: 31.10.2019).
- [7] **Townsend A., Pang A. S.-K., Weddle R.** Future knowledge ecosystems. The next twenty years of technology – Led economic development. IFTF report no. SR-1236. 2009. URL: <http://www.iftf.org/uploads/media/SR-1236%20Future%20Knowledge%20Ecosystems.pdf> (дата обращения: 31.10.2019).
- [8] Welcome to the Coworking wiki! URL: <http://wiki.coworking.com/w/page/16583831/FrontPage#CoworkingTools> (дата обращения: 31.10.2019).
- [9] **Агапова В.Н., Буторин О.И., Гош Г.А., Норенко А.И. [и др.].** Университетские научно-технологические парки России: ретроспективная оценка потенциала. Тверь, Тверской ИнноЦентр, 2005. 362 с.
- [10] Дитя технологического развития. URL: <http://www.vz.ru/economy/2013/7/8/640136.html> (дата обращения: 31.10.2019).
- [11] Коворкинг. URL: <http://constructor.ru/uspex/kovorking.html> (дата обращения: 31.10.2019).
- [12] Коворкинг как бизнес-культура: топ-10 офисных площадок Москвы. URL: <https://www.forbes.ru/forbeslife/376721-kovorking-kak-biznes-kultura-top10-ofisnyh-ploshchadok-moskvy/> (дата обращения: 31.10.2019).
- [13] Коворкинги – развивающийся тренд на рынке офисной недвижимости. URL: <https://tranio.ru/articles/kovorkingi-razvivayushiiisya-trend-na-rynke-ofisnoi-nedvizhimosti/> (дата обращения: 31.10.2019).
- [14] Москва: Коворкинг 2.0. URL: <http://www.coworking-club.ru/> (дата обращения: 31.10.2019).
- [15] **Нурулин Ю.Р., Скворцова И.В.** Открытая инновационная инфраструктура. Руководство по созданию и использованию. СПб.: БХВ-Петербург, 2014. 148 с.
- [16] Обзор рынков коворкингов. 4 квартал 2018. URL: https://www.nwab.ru/content/data/store/images/f_6154_69744_1.pdf (дата обращения: 31.10.2019).
- [17] **Савина Н.В.** Организация студенческого коворкинга // Концепт. 2016. № 15. С. 2106–2110.
- [18] **Скворцова И.В.** Основные принципы идентификации элементов инновационной инфраструктуры // Инновации. 2015. № 3 (197). С. 50–53.
- [19] **Аблязов В.И., Богомолов В.А., Сурина А.В., Туккель И.Л.** Технологии и механизмы организации инновационной деятельности. Обзор и проблемно-ориентированные решения / под общ. ред. И.Л. Туккеля. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2009. 215 с.
- [20] Что такое коворкинг (co-working)? Зачем нужны коворкинг офисы? URL: <http://www.arendamesta.ru/statji/chto-takoe-coworking> (дата обращения: 31.10.2019).
- [21] **Шепелев, Г.В.** Проблемы развития инновационной инфраструктуры. URL: http://regions.extech.ru/left_menu/shepelev.php (дата обращения: 31.10.2019).

МАКАРОВ Василий Михайлович. E-mail: vmak51@mail.ru

СКВОРЦОВА Инга Викторовна. E-mail: ingaskvor@list.ru

ТОРККЕЛИ Марко. E-mail: marko.torkkeli@lut.fi

Статья поступила в редакцию: 01.11.2019

REFERENCES

- [1] About Oasis. URL: <http://www.globaloasis.fi/oasis/> (accessed October 31, 2019).
- [2] Coworking vs Incubators. URL: <http://www.shareospace.co.nz/latest-news/52-coworking-incubators.html> (accessed October 31, 2019).
- [3] **I. Kakko**, Global oasis presentation. URL: <http://acea.spb.ru/OpenInno/?action=kn> (accessed October 31, 2019).
- [4] **I. Kakko**, NetWork oasis. URL: <http://karostech.fi/tag/network-oasis/> (accessed October 31, 2019).
- [5] **I. Kakko, S. Inkinen**, Homo creativus: creativity and serendipity management in third generation science and technology parks. *Science and Public Policy*, 7 (36) (2009) 537–548.
- [6] The history of coworking. Presented by Deskmag. URL: <http://www.tiki-toki.com/timeline/entry/156192/The-History-Of-Coworking-Presented-By-Deskmag> (accessed October 31, 2019).
- [7] **A. Townsend, A.S.-K. Pang, R. Weddle**, Future knowledge ecosystems. The next twenty years of technology – Led economic development. IFTF report no. SR-1236. 2009. URL: <http://www.iftf.org/uploads/media/SR1236%20Future%20Knowledge%20Ecosystems.pdf> (accessed October 31, 2019).
- [8] Welcome to the Coworking wiki! URL: <http://wiki.coworking.com/w/page/16583831/FrontPage#CoworkingTools> (accessed October 31, 2019).
- [9] **V.N. Agapova, O.I. Butorin, G.A. Gosh, A.I. Norenko, et al.**, Universitetskiye nauchno-tekhnologicheskiye parki Rossii: retrospektivnaya otsenka potentsiala [University science and technology parks of Russia: retrospective assessment of potential]. Tver, Tverskoy InnoTsentr, 2005.
- [10] Ditya tekhnologicheskogo razvitiya [Child of technological development]. URL: <http://www.vz.ru/economy/2013/7/8/640136.html> (accessed October 31, 2019).
- [11] Kovorking [Coworking]. URL: <http://constructorus.ru/uspex/kovorking.html> (accessed October 31, 2019).
- [12] Kovorking kak biznes-kultura: top-10 ofisnykh ploshchadok Moskvy [Coworking as a business culture: top 10 office sites in Moscow]. URL: <https://www.forbes.ru/forbeslife/376721-kovorking-kak-biznes-kultura-top-10-ofisnykh-ploshchadok-moskvy/> (accessed October 31, 2019).
- [13] Kovorkingi – razvivayushchiysya trend na rynke ofisnoy nedvizhimosti [Coworking is a growing trend in the office real estate market]. URL: <https://tranio.ru/article/s/kovorkingi-razvivayushchiysya-trend-na-rynke-ofisnoi-nedvizhimosti/> (accessed October 31, 2019).
- [14] Moskva: Kovorking 2.0 [Moscow: Coworking 2.0]. URL: <http://www.coworking-club.ru/> (accessed October 31, 2019).
- [15] **Yu.R. Nurulin, I.V. Skvortsova**, Otkrytaya innovatsionnaya infrastruktura. Rukovodstvo po sozdaniyu i ispolzovaniyu [Open innovation infrastructure. Creation and use guide]. St. Petersburg: BKhV-Peterburg, 2014.
- [16] Obzor rynkov kovorkingov. 4 kvartal 2018 [Overview of coworking markets. Q4 2018]. URL: https://www.nwab.ru/content/data/store/images/f_6154_69744_1.pdf (accessed October 31, 2019).
- [17] **N.V. Savina**, Organizatsiya studencheskogo kovorkinga [Student coworking organization], Kontsept, 15 (2016) 2106–2110.
- [18] Skvortsova I.V. Osnovnyye printsipy identifikatsii elementov innovatsionnoy infrastruktury [Basic principles for identifying elements of innovation infrastructure]. *Innovation*, 3 (197) (2015) 50–53.
- [19] **V.I. Ablyazov, V.A. Bogomolov, A.V. Surina, I.L. Tukkel**, Tekhnologii i mekhanizmy organizatsii innovatsionnoy deyatel'nosti. Obzor i problemno-oriyentirovannyye resheniya [Technologies and mechanisms for organizing innovative activities. Overview and problem-based solutions]. St. Petersburg: SPbSPU, 2009.
- [20] Chto takoye kovorking (co-working)? Zachem nuzhny kovorking ofisy? [What is coworking? Why do you need coworking offices?]. URL: <http://www.arendamest.a.ru/statji/chto-takoe-coworking> (accessed October 31, 2019).
- [21] **G.V. Shepelev**, Problemy razvitiya innovatsionnoy infrastruktury [Problems of development of innovation infrastructure]. URL: http://regions.extech.ru/left_menu/shepelev.php (accessed October 31, 2019).

MAKAROV Vasilii M. E-mail: vmak51@mail.ru
SKVORTSOVA Inga V. E-mail: ingaskvor@list.ru
TORKKELI Marko. E-mail: marko.torkkeli@lut.fi