Федеральное агентство образования РФ

Московский Государственный Технический Университет «МАМИ»

Факультет экономики

Кафедра маркетинга и менеджмента

**Курсовая работа по инновационному менеджменту:**

**«Бизнес-инкубаторы»**

Студентки: Силаевой М.А., 9-ВЭФМе-3

Научный руководитель: доцент Осипова Г.Ф./ Беспечанский Д.Н

Работа защищена \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2009 года.

Москва, 2009

### Содержание:

### Введение

### 1. Что такое бизнес-инкубатор?

### 2. Функции бизнес-инкубатора

### 3. Задачи, решаемые бизнес-инкубатором

### 4. Организационная структура бизнес-инкубатора

### 5. Учреждение бизнес-инкубатора

### 6. Формирование бизнес-инкубатора

### 7. Условия аренды в бизнес-инкубаторе

### 8. Критерии отбора компаний в бизнес-инкубатор

### 9. Условия успеха бизнес-инкубатора

### Заключение

### Список использованных источников

### Введение

Для своей курсовой работы я выбрала тему «Бизнес-инкубаторы». Актуальность исследования обусловлена тем, что с каждым годом уменьшается число желающих среди подрастающего поколения заняться частным бизнесом, что является результатом отсутствия внятной государственной политики в отношении поддержки предпринимательства. Для содействия развитию малого бизнеса требуется формирование класса частных собственников, заинтересованных в успехе своего дела и несущих полную ответственность за его результаты.

«Доля малых и средних компаний в ВНП стран с рыночной экономикой составляет, в среднем, более 50%. Весь этот рост частного сектора происходил на фоне грандиозного институционального строительства – образования учреждений, непосредственно направленных на «взращивание» нового бизнеса, содействие развитию новых предприятий, расширению сферы деятельности существующих компаний. Одним из современных типов такого рода структур являются бизнес-инкубаторы. Бизнес инкубаторы признаны одним из наиболее результативных элементов поддержки предпринимательства в мире – это специализированные институты рыночной инфраструктуры, созданные в целях поддержки малых предприятий путем создания максимально благоприятных («тепличных») условий для их развития в течение определенного периода – «инкубирования». Они ускоряют развитие малых предприятий в 7-22 раза, снижая количество неудач в бизнесе до 20%,» - заявил Титов Б.Ю, член Общественной Палаты РФ, Председатель Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» на одном из заседаний организации [2].

Целью данного исследования является демонстрация эффективности учреждений, называемых бизнес-инкубаторами, как средства развития малого бизнеса.

Предмет данного исследования – эффективность деятельности бизнес-инкубаторов. Объектом исследования является функциональность инкубирования.

В основной части данной работы мы ознакомимся с историей возникновения бизнес-инкубаторов, их функциями, задачами, которые они решают, условиями их формирования, а так же рассмотрим формулу успеха существования данной организации.

Теоретическая ценность данной работы заключается в том, что в ней скомпелированны основные понятия, законы существования, эффективности и функциональной значимости бизнес-инкубирования.

Практическая ценность работы состоит в том, что она раскрывает выбранную тему «Бизнес-инкубатор» и может использоваться в качестве вспомогательного материала при изучении предмета.

**1. Что такое бизнес-инкубатор?**

Одной из самых действенных мер поддержки предприятий в стартовый период является бизнес-инкубирование. Первые бизнес-инкубаторы (далее по тексту БИ) появились еще в 50е годы в Великобритании. После 1983 года БИ широко распространились в США. В 1987 году их численность возросла от нескольких десятков до 170, расположенных в 28 штатах. Затем число БИ начало стремительно расти, и к началу нового тысячелетия достигло цифры 575. Позднее они объединились в Национальную ассоциацию БИ [1].

Главная задача БИ — помощь открывающим свое дело, особенно на начальной стадии. Рабочая группа по развитию промышленности и предпринимательства Европейской экономической комиссии ООН рекомендует именно инкубирование – один из наиболее эффективных и действенных способов поддержки малого предпринимательства. «Инкубирование» обозначает формирование условий, которые благоприятствуют и способствуют развитию начинающих компаний. БИ — это сбалансированная программа комплексной помощи молодым, вновь создаваемым предприятиям, имеющая направленность на их поддержку, осуществляемую созданием благоприятных условий для их успешного развития. Более конкретно БИ определяется как организация, которая предоставляет начинающим малым предприятиям помещения в аренду на льготных условиях, необходимое оборудование, оргтехнику, средства связи. БИ так же оказывает предприятию целый спектр услуг — консалтинговых, бухгалтерских, секретарских, юридических, в некоторых случаях содействует в получении оборудования в лизинг, кредита на развитие дела и выходу на местный рынок.

Все это позволяет предпринимателю сконцентрироваться главным образом на начале выпуска продукции (услуги) и выходе на рынок – прочие проблемы ему помогает решать команда БИ: администрация, эксперты, консультанты [2]. БИ можно разделить на три основных группы – по организационно-правовым формам, источникам финансирования и стратегиям развития. Первые две стратегии можно объединить под условным названием «региональная», третью стратегию можно называть «частнопредпринимательской». Рассмотрим поподробнее эти стратегии. «Региональные» БИ решали проблему «воскрешения», экономического развития приходящих в упадок областных центров и отдельных регионов. Они открывались в любых помещениях, которые можно было приспособить для инкубирования малого бизнеса. В основном эти БИ функционировали как инструмент для создания новых рабочих мест. В «региональной» стратегии также можно выделить две составляющие стратегии: базирующаяся на предоставлении фирмам помещений и основанная на дополнительных услугах и патронаже фирм, помимо выделения помещений. В развитых капиталистических странах практически используется только вторая стратегия. Однако в условиях современной России, учитывая крайне высокие ставки за аренду даже первая стратегическая линия – существенная поддержка для малых предприятий. В соответствии с «региональной» стратегией, БИ финансируются и организуются большей частью за счет денежных средств органов власти и правительственных субсидий, например, основным инвестором производственных сооружений может выступать национальный или региональный институт развития, так как он может использовать свой опыт и ресурсы того, чтобы сделать помещения приспособленными под определенные потребности БИ. Материальные активы в этом случае принадлежат институту развития. Таким образом, становится ясно, что осуществить создание БИ возможно только при наличии финансово стабильной структуры.

Теперь обратимся к третьей стратегии развития БИ – «частнопредпринимательской». «Бизнес ангелы», имеющие венчурный капитал, выступают инициаторами по формированию БИ. Основной причиной выбора данной схемы взращивания бизнеса венчурными капиталистами – возможность контролировать своих клиентов, создавая им одновременно и условия для работы. БИ существующие в форме товариществ, акционерных обществ и совместных предприятий, оказались жизнеспособными структурами.

К основным характеристикам БИ можно отнести [1]:

1. Наличие комплексной программы поддержки бизнеса, отвечающую всем требованиям создаваемых предприятий;

2. Наличие у руководства БИ навыков по развитию создаваемого предприятия, большая часть его времени должна тратиться именно на помощь предприятиям;

3. Необходимость тщательного отбора компаний, нуждающихся в помощи, и выбора именно тех, которые способны получить максимальную пользу от участия в программе и программа поддержки доступна им на протяжении от 1 до 4 лет.

Компании, завершающие свое участие в программе, покидая занимаемые площади и возвращая оборудование БИ, становятся самодостаточными предприятиями. Этого времени достаточно, чтобы предприятие успело наработать внутренние ресурсы необходимого для самостоятельной деятельности уровня, имеют возможность нанимать своих личных консультантов, арендовать площади под свои нужды или искать финансирование [9].

Данный подход к инкубированию зафиксирован и в Постановлении Правительства Российской Федерации от 22 апреля 2005 года № 249 «Об условиях и порядке предоставления в 2005 году средств Федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства», в котором также сказано: «Бизнес-инкубатор — это объект инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства, осуществляющий поддержку предпринимателей на ранней стадии их деятельности, путем предоставления в аренду нежилых помещений и оказания консультационных, бухгалтерских, юридических и прочих услуг» [7].

Инкубирование – это прежде всего инициатива именно стратегического и долговременного плана: при успешной реализации происходит структурная перестройка промышленности, создаются новые рабочие места, формируется престижный имидж территории. И, напротив, когда к этой инициативе подходят формально, БИ превращаются коммерческие структуры, например, в бизнес-парки. В бизнес-парках можно арендовать офисные, складские, производственные площади высокого качества, что могут позволить себе только финансово устойчивые компании. Вместо термина «бизнес-парк» в обиходе используется термин «бизнес-центр».

**2. Функции бизнес-инкубатора**

Самая главная функция любого БИ – сдача помещений в аренду предпринимателям. Необходимость помещения, в котором большое число малых предприятий могут сосуществовать, обусловлена несколькими факторами. Во-первых, так гораздо легче проводить консультации, обучение и предоставлять другие услуги начинающим компаниям, если они собраны на одной территории. Сотрудникам БИ легче переходить от одного предприятия к другому, а обучение может проводиться в одном зале. Во-вторых, учредители компаний имеют возможность перенимать опыт, обмениваться связями, сотрудниками и т.д. Менее опытные руководители компаний могут перенимать опыт у более опытных компаний, так как все предприятия находятся на разных стадиях развития. Гибкая система аренды помещений и, возможно, оборудования, совместно используемые услуги, консультации при установлении контактов и заключении хозяйственных сделок, а также территориальная близость к таким же активным и динамичным молодым предпринимателям — это и есть помощь в преодолении трудностей начального этапа. Постоянный обмен опытом с другими предпринимателями, которые имеют те же интересы и проблемы, может привести не только к взаимной поддержке, но и к кооперации. В-третьих, сдавая помещения в аренду, БИ получает арендную плату, которая компенсирует некоторые затраты и сделает доход инкубатора более стабильным. Поскольку здания БИ — это уже готовые построенные здания – программе проще заслужить доверие у сообщества и получить правительственную поддержку [5]. Но прежде всего, необходимо активное управление и спектр услуг, направленных на оказание помощи начинающим предприятиям, а не наличие здания для достижения успеха. Довольно эффективная программа в Болгарии включает как традиционные БИ со своим собственным зданием, так и БИ без собственных зданий, но они все оказывают одинаковую поддержку начинающим компаниям. Помимо площадей, БИ представляет для предпринимателей весь спектр технических услуг:

— современную производственную инфраструктуру с централизованным секретариатом, охраной, телефоном и почтой;

— современную компьютерную и множительную технику, средства телекоммуникаций, включая подключение к сети Интернет;

— помещения для проведения заседаний, переговоров и конференций и помещения для отдыха, столовые, кухни и т. д.

Руководство и менеджмент самого БИ, так и сотрудничающие с ним сервисные компании и отдельные специалисты, оказывают клиентам следующие услуги:

— организационные, экономические, правовые и финансово-аналитические, консультационные услуги, включая централизованную бухгалтерию для начинающих предпринимателей;

— бизнес-планирование; подготовку учредительных документов и регистрацию юридических лиц и участие в управлении проектом по поручению клиента;

— информационно-выставочные услуги, включая проведение презентаций, выставок, PR-мероприятий;

— проведение мероприятий и бизнес-ярмарок, которые помогут начинающим компаниям наладить контакты и развить новый бизнес;

— проведение форумов, на которых учредители компании и руководители высшего звена смогут обсудить свои проблемы, поделиться советами и обменяться опытом.

— образовательные услуги и финансово-инвестиционные услуги, включая оказание помощи в получении инвестиций и кредитов, поиск инвесторов и посредничество в контактах с потенциальными деловыми партнерами;

— проведение мероприятий по сотрудничеству и обмена опыта с зарубежными партнерами и/или инвесторами;

— поддержку начинающих компаний в налаживании полезных связей с крупными компаниями для внедрения своих технологий или реализации товара;

— общественно-политические услуги, включая поддержку при решении административных и правовых проблем;

— лоббирование и представление интересов клиентов в органах власти на формальном и неформальном уровнях;

— маркетинговые услуги, включая помощь в проведении маркетинговых исследований;

— поиск заказчиков, ценообразование, заключение контрактов и логистические услуги;

— проведение тренингов по таким темам, как составление бизнес-плана, как сделать свой бизнес привлекательным для инвесторов, как устанавливать цены на свои услуги и товары, как находить новые рынки сбыта;

— информационные услуги, включая услуги библиотеки, приобретение и предоставление информации по актуальным вопросам.

В качестве сервисных компаний могут выступать:

— представительства действующих консалтинговых компаний, создаваемые сервисные компании;

— индивидуальные предприниматели, имеющие соответствующие квалификацию и регистрационные документы;

— региональный венчурный фонд, другие венчурные фонды;

— представительства различных международных организации.

**3. Задачи, решаемые бизнес-инкубатором**

Деятельность БИ в основном решает задачи социологического характера и она направлена на:

—восстановление экономики отстающих областей, повышение благосостояния жителей данной области;

— развитие экономики сельских регионов, создание разнообразных компаний и

развитие промышленного сектора;

— повышение занятости населения;

— создание новых рабочих мест и возможностей для безработных;

—стимулирование предпринимательских моделей поведения среди национальных меньшинств, людей с низким доходом;

— поддержку малого и среднего бизнеса.

Стремительный рост числа БИ в России начался в период между 1985 и 1995 годами. БИ в этот период создавались в основном, как некоммерческие структуры, поддерживаемые местными администрациями. Основным фактором, влияющим на решение об открытии БИ было именно состояние экономики региона. Чаще всего БИ создавались с целью увеличения «социального капитала», заполнения пустующих площадей, предотвращения оттока трудовых ресурсов, стимулирования предпринимательства [3]. Социальная функция БИ в полной мере раскрылась в период экономического спада, в начале 90-х годов прошлого века. Вскоре выяснилось, что бизнес-инкубирование способствует прямому расширению базы налогообложения, доходов населения, притоку инвестиций, увеличению занятости создает и недостающие компоненты инфраструктуры, стимулируют создание дополнительных рабочих мест. Следует так же отметить, что примерно с 2000 года «бесприбыльные» инкубаторы отесняют коммерческими. Некоторые исследователи предрекают коммерческим инкубаторам большое будущее. В отличие от «бесприбыльных», коммерческие инкубаторы преследуют вполне конкретные цели — заработать деньги. Это определяет и условия, на которых БИ оказывают комплекс необходимых, начинающим предпринимателям, услуг. В обмен они требуют 30-70-типроцентную долю в бизнесе компании.

**4. Организационная структура бизнес-инкубатора**

В целом БИ представляет собой довольно большое «предприятие» со штатом из юристов, бухгалтеров, специалистов налоговых органов, консультантов различного профиля — с учетом технической поддержки и хозяйственной службы как минимум около 70 человек. Функциям БИ соответствует и его организационная структура, которая включает:

— административный отдел;

— бухгалтерия;

— финансовый менеджмент;

— административно-хозяйственный менеджмент:

— правовой менеджмент.

Отдел технологического бизнес-инкубирования:

— организация работы с клиентами технологического БИ;

— организация консалтинговой помощи,

— организация экспертизы.

Отдел сервисного обслуживания:

— организация работы с клиентами БИ;

— лаборатории и сертификационный центр;

— информационно-выставочная работа и образовательный центр.

**5. Учреждение бизнес-инкубатора**

Какой бы ни была финансовая структура полезно приоритетно определить основные обязанности партнеров, создающих его . Наиболее важные из них, которые нужно отражать в учредительном договоре, приведены ниже:

— цели и задачи БИ;

— намерение создать юридическое лицо, которое будет управлять инкубатором или отсутствие такового намерения;

— совместное участие в этом юридическом лице и обязательства приобрести его акции;

— право акционеров назначать директоров юридического лица;

— определение места размещения БИ;

— условия, на которых землевладелец передает участок юридическому лицу;

— обязательства учредителей предоставить (или финансировать) здания и (или) инфраструктуру БИ;

— обязательства учредителей предоставить персонал или услуги.

В случае если юридическое лицо отсутствует, должна быть представлена:

— структура управляющего комитета, его права и обязанности,

— представительство в нем учредителей;

— разрешенные направления использования зданий БИ;

— критерии отбора клиентов БИ; процедура возмещения расходов учредителей и распределения прибыли (или активов, если БИ ликвидируется).

**6. Формирование бизнес-инкубатора**

Состав проектов, населяющих БИ, формируется Правлением по рекомендации Экспертного Совета, насчитывающего более 30 привлекаемых со стороны специалистов в различных отраслях, и Технико-Коммерческого Совета путем отбора из поданных заявок по проектам. Максимальный срок размещения проектов в инкубаторе — год. Этот срок является вполне достаточным для того, чтобы проект смог доказать свою жизнеспособность. Проектант должен предоставить в течение данного периода технологические разработки, опытные образцы или услуги, пригодные для коммерческой реализации. Ограничения по сроку пребывания в БИ необходимы для того, чтобы стимулировать компании и предпринимателей к быстрому получению результатов и переходу на самостоятельный уровень развития, а также для того, чтобы обеспечить необходимую сменность компаний и предпринимателей в БИ для повышения эффективности «селекционной» стадии в формировании клиентской базы [8]. БИ позволяет развивать промышленную инфраструктуру как с количественной стороны, так и с качественной — за счет диверсификации технологической базы. В рамках технологии бизнес-инкубирования может развиваться партнерство между крупными и малыми компаниями. Создание на базе крупных предприятий и при их поддержке БИ (производственно-технологических центров), на площадях которых будут инкубироваться малые предприятия, решает следующие задачи:

— развитие новых технологий для крупных предприятий;

— выполнение субподрядных работ;

— оказание маркетинговых и консалтинговых услуг;

— оказание сервисных услуг;

— создание новых производств, с целью создания новых рабочих мест.

Малые предприятия отбираются на конкурсной основе на основании критериев, утвержденных учредителями БИ. Критерии отбора зависят от потребностей крупного предприятия. Вместе с тем, во всех случаях должны отбираться предприятия, доказавшие свою жизнеспособность (либо жизнеспособность бизнес-идеи), предлагающие услуги или товары, необходимые базовому предприятию, либо потребляющие производимое сырье или комплектующие, либо оказывающие услуги работающим.Отношения между малыми и крупными компаниями при организации БИ могут иметь и следующие цели:

— «выращивание» новых производственных возможностей;

— более эффективное использование имеющегося опыта и ресурсов обеих сторон;

— более быстрое и эффективное достижение целей.

Все компании, большие и малые, ставящие перед собой цель развития, должны концентрироваться на разработке новой продукции, поиске новых рынков, создании новых бизнес-возможностей. Такое сотрудничество привлекательно в финансовом плане. Для крупных фирм — это эффективный способ для увеличения инвестиций в развитие бизнеса и сохранение возможности принятия Для малых предприятий это обеспечивает доступ к финансовой поддержке со стороны крупных предприятий, но также дает возможность привлечения партнеров через сеть контактов крупных предприятий и дополнительное финансирование [6]. Распространенным в Швеции типом БИ является «внутренний» БИ, создаваемый крупной компанией для стимулирования новых идей и проектов. Это способствует развитию духа предпринимательства среди работников. БИ содействуют формированию новых служб и субподрядных отношений в регионе и зачастую создаются именно на базе конкретного промышленного сектора. Такая форма работы аналогична деятельности промышленных зон, которые создавались в начале 70-х годов, и в частности, их организационных служб. Доступность и качество услуг в районе имеют колоссальное значение для мелких фирм и их успешной работы. С точки зрения результативности, БИ являются особенно эффективным инструментом создания фирм и рабочих мест, а также расширения сотрудничества между предприятиями и учебными заведениями. К числу других важных результатов относятся улучшение имиджа региона, в котором они действуют. В Италии особое внимание оказывается предприятиям, действующим в глубинных районах страны, которые находятся в особо неблагоприятном положении и переживают сильный спад. Большой опыт преобразования комбинатов и крупных предприятий, особенно в Восточной Германии. Так, в Дрездене на предприятии микроэлектроники (3300 работающих) была начата процедура банкротства. Чтобы не потерять кадровый потенциал, организовали 40-50 новых малых фирм. Трудоустроили около половины сотрудников. Сейчас здесь работает около 4 тысяч человек, сохранен персонал. Квалификация людей притянула в регион крупную фирму Siemens, которая дает сейчас субподряд для этих малых предприятий, выпуская 15 млн штук микропроцессоров — 10% всех в мире. Что касается участия в прибылях, то здесь создатели БИ выступают по существу в качестве венчурных капиталистов (при этом БИ является конкретной организационно-экономической формой реализации этого капитала) со всеми вытекающими отсюда последствиями.

В последние годы идея коммерческого бизнес-инкубирования, значительно трансформировалась. Если раньше в БИ привлекались люди с бизнес-идеями, то сегодня подход меняется. Человек с идеями просто нанимает людей и сопровождает их до конечного результата. Одним из первых, кто применил подобную схему был Билл Гросс. Билл Гросс считается в некотором смысле соперником Билла Гейтса. Он признан одним из самых успешных венчурных капиталистов в Америке. Билл Гросс создал БИ IdeaLab и вывел на рынок 20 компаний. Гораздо продуктивнее опыт British Telecom, который вывел за пределы компании 14 инженеров. Тем ничего не оставалось делать, как искать применение своим способностям. Опыт оказался успешным. В результате было создано 5 новых компаний. Одна из них была приобретена Aлькателем за 117 млн. долларов .Но такого рода бизнес-инкубирование сопряжено с большими трудностями. Это видно на примере технологического инкубатора Intel. Из 15 компаний, созданных в рамках «Технологического инкубатора новых бизнес-инициатив», существуют до настоящего времени 7.Половина потерпела неудачу еще на стадии «посева». Из оставшихся в живых, 50% не дают коммерческой отдачи.

В России доходы коммерческих БИ в среднем сейчас распределяются следующим образом: совсем немного места в структуре доходов занимают доходы от долевого участия в малых предприятиях — около 9%, еще меньше — доходы от коммерческих кредитов (около 3%) и от коммерческого спонсорства (около 2%). Основные статьи доходов — от взимаемой арендной платы — около 20%, доходы от оказываемых услуг — в среднем 38% и гранты иностранных государств — около 20% (последнее указывает на то, что данные БИ все-таки являются не вполне коммерческими, по западным понятиям). Основной долей доходов от услуг являются доходы от краткосрочных учебных курсов — 50% БИ имели в своем пакете услуг краткосрочные курсы по таким дисциплинам, как: основы предпринимательской деятельности, пользование персональным компьютером, бизнес-планирование, различные аспекты менеджмента, маркетинг, составление маркетинг-плана.

Национальное содружество БИ России насчитывает к настоящему времени 70 организаций почти в 40 регионах России. Несомненно, они могут стать опорой для осуществления в регионах мероприятий, предусмотренных региональными и федеральными программами кадрового обеспечения предпринимательства. Учитывая опыт предыдущих лет, именно на базе БИ теория проверяется практикой, и в едином комплексе объединяются обучение и консалтинг для малого бизнеса

**7. Условия аренды в бизнес-инкубаторе**

БИ сдает в аренду помещения, производственные площади и офис. Производственные помещения на каждую фирму составляют площадь примерно 150 кв. м., офис — не менее 20 кв. м. Помещение для переговоров, кухня и комната отдыха могут быть общими для всех предпринимателей данного БИ. Не допускается сдача помещений в субаренду. Договор обычно заключают на срок не более 3 лет с возможностью продления в необходимых случаях еще на 2 года. БИ не предполагает долговременных или безвременных договоров об аренде. Одним из главных в работе БИ является вопрос об арендной плате. В первый год аренды она должна быть максимально благоприятной для предпринимателя (от 50% до 70% от рыночной цены) [4]. Арендная плата, как правило, включает:

— предоставление всех коммуникаций, подключение телефона;

— использование совместных помещений (кухни, комнаты для переговоров);

— предоставление копировальной техники;

— использование секретаря и ежедневное почтовое обслуживание.

Аренда машин и технического оборудования оплачивается дополнительно в соответствии с установленной платой. Использование электроэнергии, воды и отопления тоже оплачивается дополнительно и, по возможности, в соответствии с индивидуальным потреблением, принимая во внимание занимаемую площадь. Договор аренды, предусматривающий основные правила взаимоотношений, разрабатывается и утверждается до принятия первого арендатора. Он содержит четкие условия оплаты, размер и время платежей, процедуры разрыва отношений и увеличения стоимости арендной платы; бухгалтерские процедуры — регламентации: важность первого арендатора, правила — или исключения; процесс инкубирования — формальный или неформальный; бухгалтерский учет; оплата электроэнергии, телефона, водоснабжения, выставление счетов; ценовая политика по аренде; управление зданием; размер офиса для персонала, мониторинг арендаторов.

**8. Критерии отбора компаний в бизнес-инкубатор**

В России основную долю клиентов БИ оставляют компании, занимающиеся производством (продукты питания, пошив одежды, производство мебели, ремесло и производство сувениров), а также работающие в сфере услуг (в сфере обучения и консалтинга, строительные работы и ремонт). Всего около 2% клиентов БИ занимаются технологическим бизнесом.

Для того чтобы лица, создающие свое дело, или начинающие предприниматели были приняты в члены БИ, они должны соответствовать определенным критериям. Претендент должен убедить в том, что: предприятие имеет реальные шансы на успех, предлагаемые к производству продукты, товары или услуги являются конкурентоспособными, финансирование будущего предприятия гарантировано за счет собственных или привлеченных средств (должны быть предоставлены концепция финансирования, планы инвестирования и т. д.).

Претенденты обычно предоставляют следующие документы:

— анкету и описание предыдущей предпринимательской деятельности; предпринимательскую концепцию, которая характеризует планируемый для производства продукт, его рыночную перспективу, конкурентоспособность, сбыт и потребность в площади;

— бизнес-план, экономическое планирование и организацию производства, в которые включены план товарооборота и затрат, а также прогноз достижения успеха и т. д.

Критерии, по которым выбирают проектантов, различаются в каждом БИ, потому что это зависит от его миссии (определенной самим БИ, специализации и местной экономической ситуации). Однако существуют определенные направления, которые необходимо учитывать при отборе:

— кто может иметь преимущества — новый бизнес или уже существующий;

— коммерческая значимость бизнеса и его значимость для региона;

— потенциал для увеличения рабочих мест и роста бизнеса;

— команда и настоящий финансовый статус бизнеса;

— размер предприятия и сектор бизнеса.

Критерий отбора, разумеется, должен быть разработан до того, как БИ примет своего первого предпринимателя. Персонал должен полностью понимать и принимать эти критерии — это особенно важно при отказе претенденту.

Политика может меняться на разных этапах становления и развития БИ. К процедуре отбора предпринимателей существуют следующие подходы:

1. политика «простого» приема и «простого» выхода из инкубатора;

2. очень строгий и регламентированный отбор предпринимателей.

Процедура принятия арендатора: первое интервью, составление бизнес-плана, окончательная оценка бизнес-плана, заявления о приеме, договор аренды.

**9. Условия успеха бизнес-инкубатора**

Формулу успеха БИ обеспечивает наличие:

— оптимальной площади (не менее 1500 кв.м.;

— ресурсов (стартового капитала, оборудования);

— компетентности административной команды и экспертов;

— компетентности предпринимателей, строгого отбора проектов (из большого их

количества) на размещение в БИ;

— стабильности внешней среды [9].

Наполнение каждого элемента формулы успеха реальным содержанием зависит от квалификации людей, которые будут заниматься этой работой. Кадровое обеспечение бизнес-инкубирования малых предприятий предполагает несколько составляющих:

— обеспечение компетентными кадрами самих БИ (администрация, эксперты,

консультанты);

— кадровое обеспечение инкубируемых малых предприятий и обучение предпринимателей;

— повышение компетентности государственных служащих и сотрудников организаций, поддерживающих предпринимательство.

Обеспечение компетентными кадрами инфраструктуры поддержки предпринимательства, в том числе и самих БИ (администрация, эксперты, консультанты). От этого зависит то, насколько грамотно и правильно распорядится администрация БИ предоставленными площадями и ресурсами, как быстро будут созданы оптимальные финансовые потоки как доходные, так и расходные; когда БИ достигнет точки безубыточности и сможет существовать без внешней спонсорской помощи. Результаты успешных БИ показывают, что решающую роль в успехе играет команда — высокая квалификация, профессионализм и сплоченность коллектива являются наиболее сильной стороной их организации. Обучение предпринимателей и кадровое обеспечение малых предприятий — оно включает первичное знакомство с предпринимательской деятельностью, предоставление возможности самоопределиться, может ли тот или иной претендент на создание собственного предприятия взять на себя весь груз рисков и превратить свою бизнес-идею в действующее прибыльное предприятие. Кроме первичного обучения, необходимо постоянное повышение квалификации предпринимателей и персонала их предприятий в области финансов, маркетинга и сбыта, менеджмента и других дисциплин рыночной экономики. Сюда же относится помощь БИ в подборе кадров для вновь создаваемого предприятия, правильное соотношение штатных единиц и функций, выполняемых ими. Компетентность предпринимателей, зрелость и качество проектов, представляемых ими на размещение в БИ, тоже являются одной из главных составляющих успешной деятельности самого БИ. Компетентность государственных служащих, которые ответственны на муниципальном, региональном и федеральном уровнях за развитие экономики и малого бизнеса, а также компетентность работников организаций, с которыми соприкасается в своей деятельности малое предприятие: банки, фонды, общества взаимного кредитования, лизинговые компании и др. Малые предприятия в начальный период деятельности не могут позволить себе приобретение «дорогих» кадров на рынке труда, то есть в очень короткое время встает вопрос о дополнительном обучении и повышении квалификации менеджеров, бухгалтеров, сбытовиков, маркетологов и других специалистов. Консультации переплетаются с учебным процессом, последний имеет явно выраженную практическую направленность, проводится в виде деловых игр, тренингов, с большим количеством самостоятельно изучаемых элементов. Большинство БИ своими силами либо при помощи сотрудничающих с ними учебных организаций проводят необходимое обучение.

**Заключение**

В данной курсовой работе было выяснено, что основной задачей всех БИ является создание условий для становления малого предпринимательства и создание новых продуктивных рабочих мест в секторе малых производственных предприятий, хотя действующие на территории РФ БИ различны по организационно-правовой форме, составу учредителей, профилю, комплексу услуг, предоставляемых предпринимателям. По данным Российского центра малого предпринимательства сейчас в России создано более 30 реально действующих БИ (в Москве — 3). Создано и действует «Национальное содружество БИ России» (НСБИ), насчитывавшее по состоянию на 1 марта 2003 г. 70 организаций-членов. Своевременно возникшее в 1997 г., оно стало решать комплекс проблем, с которым пришлось столкнуться каждому БИ в отдельности [1].

Так же было определено, что БИ, созданные как самостоятельные структуры, чаще всего решают задачи, стоящие перед местными властями по развитию малого бизнеса в регионе и относятся к представителям «социальной» стратегии. В России также имеется опыт плодотворного сотрудничества малого и крупного бизнеса через бизнес-инкубирование [4]. Так, при ОАО « Московский станкостроительный завод им. Серго Орджоникидзе» более 6 лет существует БИ, который использует площади предприятия и сотрудничает с ним. Многие предприятия в БИ имеют долгосрочные договоры поставок для крупных компаний, например, одно из предприятий БИ «Воронеж» сотрудничает с предприятиями автомобилестроения, изготавливая детали, устойчивые к агрессивным средам. Объем поставок исчисляется миллионами рублей в месяц.

Невозможно отрицать очевидную эффективность БИ. В работе предоставлены доказательства необходимости существования подобного рода организаций. Внедрение БИ требуется регионах, где отмечается рост безработица, потому что деятельность БИ направлена на: оздоровление экономической активности регионов, рост числа малых предприятий, повышение их жизнеспособности; создание и укрепление связей между малым бизнесом и другими секторами экономики; укрепление межрегиональных и международных связей; рост занятости и уровня жизни населения [2].

Мое мнение по этому вопросу полностью совпадает с заявлением ранее упоминаемого в работе Титова Б.Ю.: «Бизнес-инкубаторы играют важную роль в обеспечении экономического развития регионов, а власти уделяют мало внимания развитию инфраструктуры инкубирования: фондам рискового капитала, лизинговым организациям, страховым компаниям, институтам поощрения передачи технологий.» [2]

**Список использованных источников**

1. www.promrussia.ru

2. www.delross.ru

3. Багрова Н.В. Бизнес-инкубаторы как структурные подразделения бизнес-центров (опыт ленинградской области). Положительный опыт малого предпринимательства в России /Аналитический сборник. — М: АМиР, ИПИ, 2000.

4. Богомолов В.А., Богомолова А.В. Антикризисное регулирование экономики: Теория и практика. ЮНИТИ, 2003.

5. Лаптева О.И. Проблема развития моногородов, Механизмы развития малого предпринимательства в России /Аналитический сборник. — М.: Академия менеджмента и рынка, 2002.

6. Основы построения бизнес-инкубаторов. М.:Издательская корпорация «Логос», 1999.

7. Постановление Правительства Российской Федерации № 249 «Об условиях и порядке предоставления в 2005 году средств Федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» от 22 апреля 2005 года.

8. Щугин Г.В, Жуков Д.М., Хацкевич Л.Д.Система экономического и финансового управления бизнес-инкубаторами. Воронеж, 1998..

9. Щугин Г.В. Анализ деятельности бизнес-инкубаторов и перспективы их развития в условиях реформирования экономики. Автореферат кандидатской диссертации —Воронеж,1999