фирма на вырост

модель системы управления бизнес-инкубатором: механизмы формирования и структура

Аннотация

Представлена характеристика разработанной автором модели системы управления бизнес-инкубаторами. Описаны этапы реализации механизма ее построения и рассмотрены группы показателей, позволяющих комплексно оценить деятельность бизнес-инкубатора и эффективность его функционирования.

Ключевые слова: бизнес-инкубатор, система управления, управляющая компания, малые инновационные предприятия, результаты научно-технической деятельности, инфраструктура, инвестиции

Борисоглебская Лариса Николаевна
доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе, Санкт-Петербургский торгово-экономический институт
boris-gleb@rambler.ru

Формирование правовой базы по инновационной деятельности способствует развитию инновационной инфраструктуры, включающей государственные корпорации, кластеры, технопарки, бизнес-инкубаторы, особые экономические зоны, инновационно-технологические центры, центры трансфера технологий и др.

Бизнес-инкубатор представляет собой инфраструктуру, которая оказывает поддержку предприятиям на начальной стадии, а именно на стадии зарождения и становления бизнеса, т.е. выращивания новых компаний, их продвижения на рынок [1].

Действенная форма поддержки бизнеса

Именно бизнес-инкубирование является одним из наиболее действенных и эффективных способов поддержки предпринимательства. Процесс «инкубирования предпринимательства» означает создание условий, способствующих и благоприятствующих развитию предпринимательства и начинающих компаний [3].

В качестве основных преимуществ бизнес-инкубатора можно назвать наличие удобных площадей для малых предприятий и создание благоприятного социального климата, комплекса деловых услуг, оказание финансовой помощи и обучение предпринимателей.

Бизнес-инкубаторы способствуют ускорению роста компаний и развитию новых малых предприятий и рабочих мест, увеличению налоговых поступлений в бюджет, пополнению товарного рынка новыми инновационными видами продукции. Наряду с технопарками инкубаторы бизнеса признаны одной из наиболее эффективных и перспективных форм поддержки предпринимательства, что подтверждается мировой статистикой [5].

Для создания конкурентоспособных малых предприятий с выходом их на рынок необходимо внедрение эффективной системы управления бизнес-инкубатором. Авторами разработана модель системы управления бизнес-инкубатором, включающая формирование инновационных инфраструктур с объединением оных в едином информационно-коммуникационном пространстве (*рис. 1*). Система управления бизнес-инкубатором находится под воздействием внешней (нормативно-правовые акты, государственные целевые программы, формирование научно-технической и технологической среды), а также внутренней среды.

Поэтапное внедрение

Этапы реализации механизма построения системы управления включают:

• *прединкубационный* – содействие в развитии проектов на основе реализации бизнес-идеи и запуск процесса ее коммерциализации;

• *первый этап (инкубирование)* – создание условий для стабильного развития хозяйствующих субъектов и оказания эффективной поддержки с целью реализации проектов по выводу на рынок продукции и услуг, разработанных на базе результатов научно-технической деятельности (РНТД);

• *второй этап* – определение механизмов и путей выращивания бизнеса;

• *третий этап* – выход малых предприятий на рынок, который со стороны бизнес-инкубатора должен сопровождаться поиском партнеров для реализации финансовой стратегии малых предприятий.

Предварительный (прединкубационный) этап включает содействие в развитии проекта на основе реализации бизнес-идеи; составление бизнес-плана проекта, плана защиты интеллектуальной собственности; запуск процесса коммерциализации идеи с

бизнес-инкубатор представляет собой инфраструктуру, которая оказывает поддержку предприятиям на начальной стадии

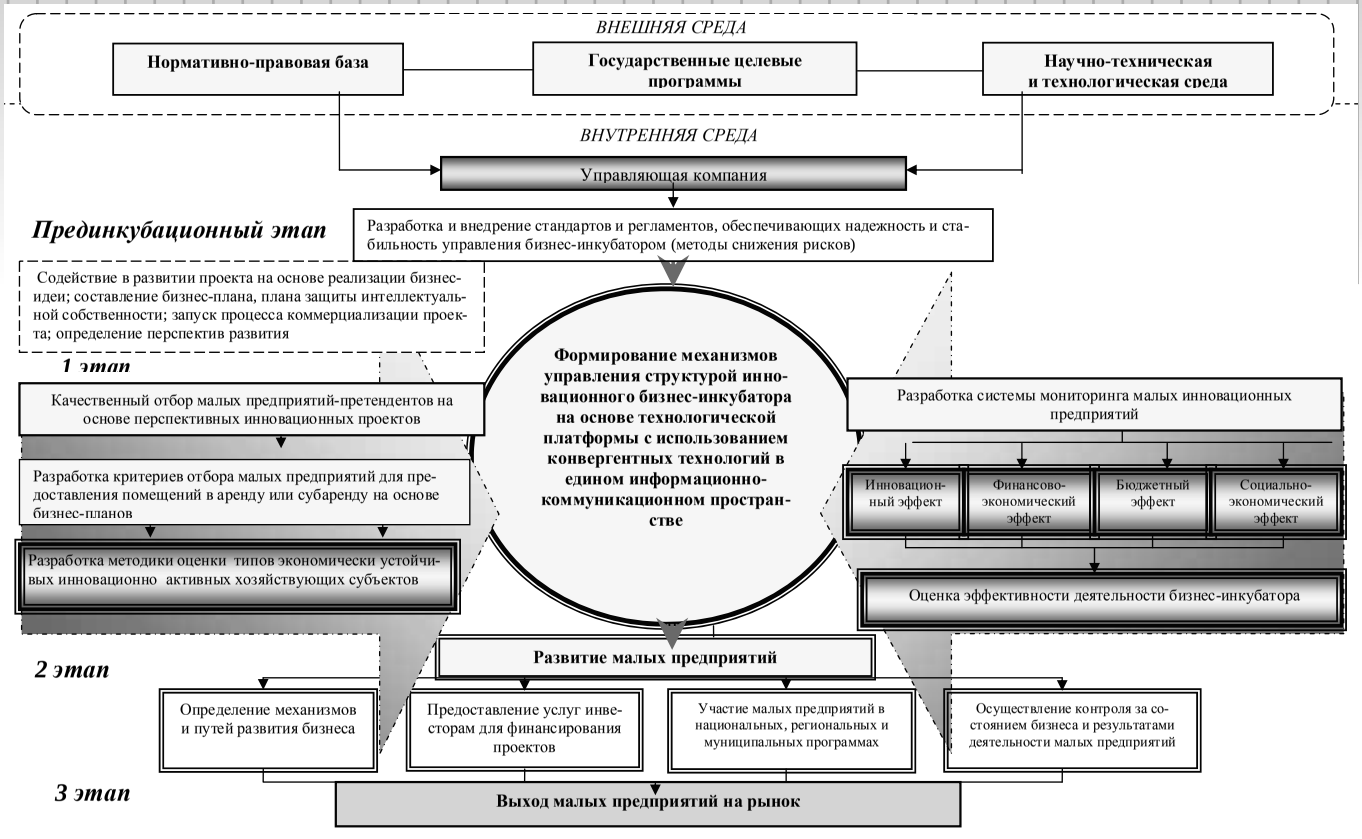


Рис. 1. Модель системы управления бизнес-инкубатором

регистрацией юридического лица, т.е. подготовку новых компаний.

Основным этапом является инкубирование: создание условий для стабильного развития хозяйствующих субъектов и оказания эффективной поддержки с целью реализации проектов по выводу на рынок продукции и услуг, разработанных на базе результатов научно-технической деятельности (РНТД).

Данный этап включает:

• качественный отбор малых предприятий-претендентов на основе показателей инновационных проектов, осуществляется конкурсной комиссией в соответствии с Положением о конкурсном отборе субъектов малого предпринимательства, утверждаемым учредителем бизнес-инкубатора;

• разработка критериев отбора малых предприятий для предоставления помещений в аренду или субаренду на основе бизнес-планов;

• разработка методики оценки типов экономически устойчивых инновационно активных предприятий;

• разработка системы мониторинга малых инновационных предприятий;

• оценка эффективности деятельности бизнес-инкубатора на основе показателей, формирующих эффекты: инновационный, финансовый, бюджетный, социально-экономический.

для создания конкурентоспособных малых предприятий с выходом их на рынок необходимо внедрение эффективной системы управления бизнес-инкубатором

Строгие критерии отбора

Непосредственный процесс отбора проектов малых компаний должен осуществляться конкурсной комиссией в соответствии с Положением о конкурсном отборе субъектов малого предпринимательства, утверждаемым учредителем бизнес-инкубатора – органом местного самоуправления, в состав которой включают представителей бизнеса, кредитно-финансового сектора, маркетинговых компаний и компаний в области управления бизнесом, т.е. представителей организаций, которые в дальнейшем могут оказать помощь в реализации бизнес-плана и функционировании малой компании.

Критерием отбора субъектов малого предпринимательства для предоставления помещений бизнес-инкубатора в аренду (субаренду) являются качество предоставляемого бизнес-плана и инновационный потенциал на рынке. Определение критериев отбора осуществляется управляющей компа-

определение критериев отбора осуществляется управляющей компанией

нией, поскольку именно она несет ответственность за «выращивание» малых предприятий на площадях бизнес-инкубатора.

Все данные мероприятия формируют механизм управления структурой инновационного бизнес-инкубатора на основе технологической платформы и использования конвергентных технологий. Алгоритм такого пространства состоит из нескольких этапов:

• разработка концепции информационного портала, определение его структуры;

• разработка системы защиты и коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности;

• разработка интернет-сервисов;

• создание системы обучения и комплексной технологии поддержки продвижения продукции;

•информационно-консалтинговая поддержка выведения продукции на рынок.

От «выращивания» до контроля

Второй этап деятельности бизнес-инкубатора направлен на развитие малых предприятий и характеризуется:

• определением механизмов и путей «выращивания» бизнеса;

• представлением услуг инвесторам и общественным организациям для финансирования проектов;

• участием малых предприятий в национальных, региональных и муниципальных программах развития;

• осуществлением постоянного контроля за состоянием бизнеса и результатами деятельности малых предприятий.

Целью процесса «выращивания» малых компаний является организация консалтинговой работы с малыми компаниями – резидентами бизнес-инкубатора для повышения их выживаемости и конкурентоспособности на рынке. В структуре бизнес-инкубатора необходимо предусмотреть отдел по работе с резидентами, который осуществляет координацию и контроль деятельности всех консультантов проектов.

При начале работы с малой компанией следует изучить качество проработки ее бизнес-плана малой компании, а именно:

• определить сильные и слабые стороны бизнес-плана;

НА ВЫРОСТ

• маркетинговую стратегию;
• финансовую стратегию;
• определить кадровый потенциал.

Основными задачами этапа «выращивания» являются:

• формирование профессиональной команды малой компании;
• привлечение инвестиций;
• налаживание производственных процессов;
• достижение объема продаж, необходимого для осуществления текущей деятельности компании (выход на самоокупаемость);
• формирование маркетинговой стратегии по выводу продукции малой компании на рынок;
• создание презентационного материала компании (сайт, буклеты, прайс-листы).

Для организации деятельности малых предприятий в период их развития осуществляется ряд мероприятий: формирование кадровой политики; обеспечение финансирования проекта на весь период «выращивания»; налаживание производственных процессов компании; формирование маркетинговой стратегии по выводу продукции малого предприятия на рынок.

Показатели оценки эффективности

Бизнес-инкубатор предоставляет свои услуги ряду общественных организаций, которые осуществляют определенное финансирование проектов, анализирует потребности малых предприятий и доводит до сведения местных и региональных властей, официальных служб с целью своевременного удовлетворения их потребностей на уровне властей. Инкубатор предоставляет возможность малым предприятиям принимать участие в национальных, региональных и местных программах развития для усовершенствования навыков организации предпринимательской деятельности.

Авторами разработаны следующие группы показателей, позволяющих комплексно оценить деятельность бизнес-инкубатора и эффективность его функционирования:

Первая группа (показатели инновационного потенциала) позволяет проанализировать способность бизнес-инкубатора к инновационным решениям и служит мерой успеха инновационных проектов.

Вторая группа (показатели финансово-экономического потенциала) характеризует финансо-

необходимо предусмотреть отдел по работе с резидентами, который осуществляет координацию и контроль деятельности всех консультантов проектов

во-экономический потенциал бизнес-инкубатора, раскрывая эффективность его экономической деятельности: рентабельность, эффективность использования собственных и заемных средств, эффективность реализации проектов.

Третья группа (показатели, отражающие бюджетный эффект от реализации проекта) описывает финансовые последствия реализации проектов для бюджетов разных уровней.

Четвертая группа (показатели, характеризующие социальную эффективность инновационного развития) рассчитывается по направлениям ожидаемой результативности деятельности бизнес-инкубатора и включает показатели, характеризующие отдачу от проектов.

На пути к финишу

Третий этап – выход малых предприятий на рынок, который со стороны бизнес-инкубатора должен сопровождаться поиском партнеров для реализации финансовой стратегии малых предприятий.

Период «Завершение проекта» начинается не позднее, чем за полгода до окончания договора аренды между малой компанией и бизнес-инкубатором и состоит из трех взаимосвязанных этапов:

• анализ рынка, проведение маркетинговых исследований;

• разработка нового бизнес-плана на последующие 3–5 лет с учетом достигнутых результатов бизнес-плана на период инкубирования;

• формирование полного комплекта документов на производство продукции/услуги малого предприятия (описание продукта, техническая документация, договоры с поставщиками и покупателями, отзывы покупателей).

По окончании процесса «Завершение проекта» консультант проекта совместно с руководителем отдела по работе с резидентами бизнес-инкубатора и владельцем компании предоставляют на рассмотрение конкурсной комиссии отчет о ходе проекта и выполнения бизнес-плана малой компании.

Приложением к отчету о ходе проекта является новый бизнес-план малой компании на следующие 3–5 лет.

Бизнес-инкубатор должен помочь предпринимателю обрести «свое лицо», статус, представлять его интересы

инкубатор предоставляет возможность малым предприятиям принимать участие в национальных, региональных и местных программах развития

Дана на вырост

во внешней среде (ярмарки, выставки, презентации и др.), создавать положительный имидж компании, являясь определенным гарантом успешного развития.

для определения методов снижения рисков управляющая компания разрабатывает и внедряет стандарты и регламенты

Надежность отражается в стандартах

Управляющая компания реализует механизмы управления структурой инновационного бизнес-инкубатора на основе технологической платформы с использованием конвергентных технологий в едином информационно-коммуникативном пространстве. Формирование механизмов особенно выражено в прединкубационном этапе. Для определения методов снижения рисков управляющая компания разрабатывает и внедряет стандарты и регламенты, обеспечивающие надежность и стабильность управления бизнес-инкубатором. Она осуществляет:

• предоставление в пользование нежилых помещений бизнес-инкубатора по договору аренды в порядке и на условиях, определенных на основании правовых документов;

• техническую эксплуатацию здания бизнес-инкубатора;

• оказание почтово-секретарских услуг;

• консультирование по вопросам налогообложения, бухгалтерского учета, кредитования, правовой защиты и развития предприятия, бизнес-планирования, повышения квалификации и обучения;

• доступ к информационным базам данных и другое.

Необходимо отметить, что основным учредителем должна выступать администрация муниципального образования. В то же время, желательно, чтобы в состав учредителей входили:

• органы государственной власти (областная администрация или федеральное министерство, особенно, если они являются собственниками недвижимости);

• банк (муниципальный или коммерческий), готовый содействовать развитию предприятий – клиентов бизнес-инкубатора;

• торгово-промышленная палата, союз предпринимателей.

Вывод

Целью создания инновационного бизнес-инкубатора является оказание эффективной поддержки хозяйственным обществам, созданным вузами, с целью реализации проектов по выводу на рынок

основным учредителем должна выступать администрация муниципального образования

продукции и услуг на базе результатов научно-технической деятельности (РНТД) вузов, а также компаниям, выполняющим фундаментальные и прикладные исследования, на начальной фазе их развития путем предоставления им на льготных условиях необходимого комплекса услуг.

Литература

1. Болехов И.Е. Бизнес-инкубаторы и технологические парки как форма поддержки предпринимательства // Креативная экономика, 2012, № 8 [Текст] // http://www.creativeconomy.ru/articles/24497.
2. Борисоглебская Л.Н., Дибраева Э.Ш. Разработка модели инновационного бизнес-инкубатора на основе технологической платформы с использованием конвергентных технологий [Текст] // Инновации, 2011, № 5.
3. Ладыгин В.В. Поддержка малого бизнеса на муниципальном уровне в России: основные этапы и тенденции [Текст] // Вопросы государственного и муниципального управления, 2010, № 4.
4. Ларин С.Н., Хрусталев О.Е. Бизнес-инкубатор как важная составляющая инновационной инфраструктуры региона: анализ зарубежного и отечественного опыта // Региональная экономика: теория и практика, 2009, № 17.
5. Медведева Т.Ю. Бизнес-инкубаторы в региональных инновационных системах [Текст] // Информационное общество, 2006, № 5–6.

КЭ

Larisa N. Borisoglebskaya
Dr. of Econ. Sci., Professor, Pro-Rector For Research, Saint Petersburg Trade Economic Institute

Management System Model of Business Incubator: Forming Mechanism and Structure

Abstract

Article presents characteristic of business incubators management system model developed by authors. Stages of its mechanism development execution are described. Groups of indicators allowing to evaluate activity of business incubator and its functioning efficiency are considered.

Keywords: business incubators, management system, managing company, small innovative enterprises, research activity results, infrastructure, investments