

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ
РЕСПУБЛИКИ
АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
«ЦЕНТР МАГИСТРАТУРЫ»**

На правах рукописи

Гусейнов Мурад Камран оглы

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

На тему: «Бизнес-инкубаторы и их роль в развитии малого бизнеса»

Шифр и название направления: 060409 Управление бизнесом

Специальность: Организация и управление бизнесом

Научный руководитель:

к.э.н. доц.

Самедова Э.Р.

Руководитель магистерской

программы к.э.н. доц.

Аббасова Р.А.

Зав.кафедрой:

К.э.н. доцент

Алиев М.А.

Баку 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА I. ТЕОРЕТИЧЕСКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ	
1.1. Понятие бизнес-инкубаторов: сущность, эволюция, структура, цели и задачи.....	6
1.2. Основные виды и направления классификации бизнес-инкубаторов.....	14
1.3. Взаимодействие бизнес-инкубаторов и субъектов малого бизнеса.....	24
ГЛАВА II. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	
2.1. Анализ современного состояния бизнес-инкубаторов в АР.....	37
2.2. Исследование финансово-хозяйственной деятельности бизнес-инкубаторов на примере парка высоких технологий (УТР ММС).....	47
2.3. Оценка финансовых показателей парка высоких технологий (УТР ММС).....	54
ГЛАВА III. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РОЛИ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ В РАЗВИТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА	
3.1. Зарубежный опыт использования бизнес-инкубаторов в развитии малого бизнеса.....	61
3.2. Перспективы и проблемы развития бизнес-инкубаторов.....	70
3.3. Основные методы оптимизации развития бизнес-инкубаторов.....	78
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	84
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	86
XÜLASƏ.....	91
SUMMARY.....	92

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы диссертации исходит из того, что в современных рыночных условиях, когда малые и средние предприятия являются основной движущей силой экономики, становится необходимым исследовать основные пути оптимизации их развития. Наличие в регионах большого количества малых предприятий, служит повышению уровня жизни, занятости, оживлению экономики. Малые предприятия, в то же время, являются основными субъектами экономики, разрабатывающими и реализующими инновации. Одним из путей оптимизации развития малых предприятий является функционирование в регионах бизнес-инкубаторов. Бизнес-инкубаторы осуществляют поддержку малых предприятий, начиная с этапа зарождения и заканчивая выпуском стабильно функционирующего предприятия. Поэтому становится необходимым исследовать и выявить пути оптимизации роли бизнес-инкубаторов в развитии малого бизнеса.

Степень разработанности проблемы. История бизнес-инкубаторов начинается с 1950-го г., т.е. насчитывает чуть больше шестидесяти лет. Однако, за такой короткий срок сущность бизнес-инкубаторов, процесс взаимодействия бизнес-инкубаторов с малыми предприятиями, а также их роль в развитии малых компаний изучались достаточно глубоко. Данные проблемы в своих трудах изучали такие представители научного мира, как Роза Гримальдии, Алессандро Гранди, Линда Кнопп, Перчинская Н., Жуков А., д.э.н., профессор Тофик Гусейнов, Зияд Самедзаде и т.д.

Цель и задачи исследования. Основной целью исследования является определение роли бизнес-инкубаторов в развитии малого бизнеса, а также выявление основных методов оптимизации этих отношений.

Для достижения поставленных целей необходимо решить следующие **задачи**:

- Определить значимость бизнес-инкубаторов для малых предприятий;
- Исследовать местную и зарубежную экономическую среду;

- Выявить причины, препятствующие эффективному взаимодействию бизнес-инкубаторов и малых предприятий;
- Разработать методы преодоления данных проблем.

Объектом исследования является Парк Высоких Технологий (УТР ММС).

Предметом исследования выступают совокупность отношений бизнес-инкубаторов и субъектов малого бизнеса, а также механизм их взаимодействия.

Теоретические и методологические основы исследования составили научные труды, статьи касательно бизнес-инкубаторов, развития малых предприятий, инновационной деятельности. Также за основу брались государственные программы АР, концепции Фонда Поощрения экспорта и инвестиций (AZPROMO), и Министерства Оборонной промышленности АР, отчеты международных организаций, таких как, “Doing-business”, а также уставы, регламенты и отчеты местных бизнес-инкубаторов.

Научная новизна диссертационной работы состоит в следующем:

- Определена значимость бизнес-инкубаторов для отдельных регионов и страны в целом;
- Выявлены приоритетные направления развития малых предприятий;
- Определены проблемы, встающие на пути, развития малых предприятий;
- Разработаны методы решения основных проблем, встающих на пути развития малых предприятий;

Практическая значимость диссертации заключается в том, что в ходе исследования определяются основные проблемы, препятствующие развитию малого бизнеса в современных условиях и разрабатываются методы их оптимизации. Выявленные в ходе исследования методы и пути решения данных проблем могут быть использованы руководящими структурами малых предприятий и управленцами бизнес-инкубаторов для преодоления проблем развития на практике.

Объем и структура исследования. Диссертация состоит из введения, трех глав, содержащих девять параграфов, заключения, списка использованной литературы. Объем работы - 92 страниц, включающий 12 рисунков и 12 таблиц.

ГЛАВА I. ТЕОРЕТИЧЕСКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ

1.1. Понятие бизнес-инкубаторов: сущность, эволюция, структура, цели и задачи.

Становление, развитие новых бизнес-проектов – стартапов [57] уже достаточно долгое время является актуальной темой исследований. Особое внимание уделяется установлению факторов, условий, которые ускоряют, увеличивают эффективность процессов предпринимательства, создания нового бизнеса [40,201-220;41,215-230]. Организации по «инкубированию» бизнес-проектов являются одними из множества методов стимулирования и поддержки предпринимательства [39,325-335].

Прежде, чем ознакомиться получше с процессом, видами, опытом бизнес-инкубирования, целесообразно определить, что же означает термин «бизнес-инкубатор». Марк Ризо определяет его в буквальном смысле как «производителя бизнес-поддержки» [38]. Роза Гримальдии, Алессандро Гранди определяют концепцию «бизнес-инкубации» как «эффективный метод связывания технологий, капитала, ноу-хау с целью реализовать предпринимательский потенциал, ускорить развитие новых компаний и, следовательно, увеличить скорость эксплуатации инноваций» [34]. В соответствии с Национальной Ассоциацией Бизнес-Инкубаторов (НАБИ), инкубатор – это организация, занимающаяся «процессом оказания деловой поддержки, ускоряющей развитие стартапа путем предоставления предпринимателям ряда определенных ресурсов и услуг» [35]. Таким образом, если обобщить все вышесказанное, то можно дать следующее определение бизнес-инкубаторам:

«Бизнес-инкубатор – это организация, занимающаяся процессом предоставления ресурсов, профессиональных услуг начинающим предприятиям с целью поддержания становления, развития последних до «зрелости»».

Историю развития бизнес-инкубаторов делят на 3 периода:

Первый период длился в 1950-1980-е гг. Этот временной отрезок можно условно обозначить как этап становления бизнес-инкубаторов. Причинами и предпосылками появления бизнес-инкубаторов явилось широкое признание ценности данных структур со стороны правительства США и крупных корпораций, явная нужда новых предприятий в помощи извне [46]. Инкубированным фирмам предоставляли рабочее пространство за низкую цену, различные вспомогательные услуги (например, секретариальные, ресепшн, организация деловых встреч, конференций, парковочные, кухонные, т.д.), ресурсы, оборудование (например, офисное). Бизнес-инкубаторы создавались на свободных помещениях, вместо старых школ, фабрик. Такие инкубаторы послужили открытию новых рабочих мест, и специализировались на ведении нетехнологичного бизнеса.

Второй этап (сер. 1980-х - сер.1990-х гг.) ознаменовался осознанием необходимости оказания большего спектра услуг для инкубированных компаний, а именно реализации научно-исследовательского подхода в деятельности последних. Ряд экономических проблем (к примеру, широкая безработица в таких секторах, как автомобилестроение) в США, Европе привели к осознанию важности инноваций и предпринимательства. Предприниматели, бизнес-консультанты, в целом частный сектор призывались расширять границы малого бизнеса, а университеты, исследовательские центры – вкладывать свои ресурсы в перевод теоретических знаний и результатов исследований в развитие реальных проектов. В список услуг бизнес-инкубаторов добавились проведение тренингов, наставничество, научная экспертиза в области менеджмента и т.д. Инкубированные фирмы даже имели привилегии обходить определенные судебные процессы и развиваться еще быстрее. [46]

Третий этап начался с сер.1990-х гг. и продолжается по сей день. С начала данного периода был осознан потенциал использования системного подхода в бизнес-инкубировании. Было понятно, что недостаток финансовых и

прочих ресурсов, опытных управляющих, рабочих команд серьезно бьет по развитию новых бизнес-проектов, увеличивая риски провалов. Предоставляя стартапам доступ к «связям» – источникам ресурсов, информации, специальной экспертизы и прочего необходимого дает серьезный скачок в развитии малого бизнеса, гарантирует более безопасный сценарий. Таким образом, уменьшается дистанция между компанией и рынком во всех смыслах. [46]

Бизнес-инкубаторы способствуют эффективному формированию и развитию малого бизнеса за счет собственных и внешних ресурсов предприятия. В течении указанных периодов бизнес-инкубаторы превратились не только в один из основных рычаг механизма роста и поддержки малого-предпринимательства, но и важнейшее составляющее экономической, социальной и инновационной политики большинства стран мира. [27]

На сегодняшний день в мире существует ряд ассоциаций бизнес – инкубаторов, таких, как Национальная Ассоциация бизнес-инкубаторов (NBIA) (США), Национальное содружество бизнес-инкубаторов (НСБИ) (Россия), Ассоциация бизнес и инновационных центров (Польша) и т.д.

Цели. Основной целью бизнес-инкубаторов является подготовка успешной фирмы (бизнес-проекта), которая выйдет из-под опеки финансово стабильной и самостоятельной. [32] Кроме того, выделяются следующие цели [44]:

- поддержка малых предприятий;
- обеспечение взаимоотношений между крупными и малыми предприятиями;
- развитие города с экономической точки зрения;
- обеспечение развития высоко-инновационных технологий;
- создание дополнительных рабочих мест;
- обеспечение и упрощение доступности различных ресурсов и услуг;
- создание условий для успешной деятельности малых предприятий.

В функционировании бизнес-инкубаторов выделяют такие задачи, как [46]:

- Воздействие на активную деятельность перспективных малых предприятий;
- Поощрение и привлечение потенциальных малых предприятий на конкурс;
- Выбор субъектов малого предпринимательства, которые войдут в бизнес-инкубатор и будут размещены в нем для дальнейшего сотрудничества;
- Обслуживание малых предприятий на протяжении нескольких начальных этапов для поддержания их конкурентоспособности и устойчивости;
- Обеспечение необходимой консультацией и консалтинговыми услугами;
- Формирование аналитической базы данных об этапах развития предприятий;
- Взаимоотношение с финансовыми институтами и международными организациями.

Бизнес-инкубаторы выступают в различных ролях в зависимости от поставленных целей и выполняемых ими функций. Содержание назначения бизнес-инкубаторов носит инновационный и производственный характер [42]. Роль и назначения бизнес-инкубаторов в инновационной сфере формируются в зависимости от выполняемых ими функций [37, 86]:

- 1) Осуществляют поддержку инновационных малых предприятий за счет материальной (осязаемая) и нематериальной (неосязаемая) поддержки. Материальная (осязаемая) поддержка - рассматривается как сдача на льготных условиях нежилых помещений, оборудования и технологий, оказание на льготных условиях юридических, информационных, консультационных услуг; нематериальная (неосязаемая) поддержка — это функция заключается в обеспечении взаимоотношений малых предприятий с крупными компаниями, доступность сведений имеющихся у ВУЗов, Государственных органов и т.д.
- 2) Бизнес-инкубаторы на начальном этапе малых предприятий готовят их к условиям жесткой конкуренции на рынке. За тот период, что предприятие находится в инкубаторе, она должна стабилизировать каналы товародвижения, привлечь потенциальных клиентов, встать «на ноги».

3) Образовательная функция бизнес-инкубаторов заключается в обучении, в организации семинаров, создании условий для усвоения практических навыков бизнеса студентами и выпускниками ВУЗов.

Некоторые инкубаторы сдают на льготных основах офис и помещения, решают при необходимости административные вопросы, другие анализируют и выявляют рекомендации в бухгалтерской и финансовой отчетности осуществляют подбор персонала. Также существуют бизнес-инкубаторы, осуществляющие консультацию и оказывающие помощь в решении различных вопросов, возникающих в процессе деятельности, как, например:

- Выбор наиболее подходящей организационно-правовой формы предприятия и формирование документов для регистрации и уставных документов;
- Эффективная система управления предприятием;

Кроме того, бизнес-инкубаторы осуществляют и функцию передачи технологий посредством следующих методов и приемов [17]:

- **Помощь в ведении бизнеса.** Фирмы, которые занимаются коммерческой деятельностью и оказывают услуги, связанные с технологиями, рассматриваются как организации научно-технического сектора. Для ориентации среди таких фирм технопарки владеют базой данных, и консультантами которые имеют определенные направления специальностей.
- **Поиск технологий.** Представляет собой анализ и оценку местного и международного рынка, целью которой является овладение перспективными технологиями и коммерческими возможностями, которые будут использованы предприятиями данной местности.
- **Распространение технологий.** Данный метод заключается в передаче имеющихся у специализированных институтов знаний группе малых предприятий.

Механизм функционирования бизнес-инкубаторов отражен на рис 1.1.

Рис 1.1. Алгоритм функционирования бизнес-инкубаторов



Источник: <http://www.economic.ispu.ru/ispuprojects/incubator.cfm>

К необходимым характеристикам Бизнес-инкубаторов относятся [18]:

1. Наличие целостной программы поддержки бизнеса, которая отвечает всем требованиям предприятий;
2. Стремление руководства Бизнес-инкубатора к развитию создаваемого предприятия, основное его усилие должно тратиться именно на помощь предприятиям. Также, конечно, руководство бизнес-инкубатора должно обладать навыками развития бизнес-структур;
3. Необходим отбор компаний, которые хотят получить помощь, и выбор тех, которые в состоянии получить максимальную пользу от участия в программе.

В соответствии с Союзой и Бьюреном, основные преимущества компании, поддерживаемой инкубатором – доступная инфраструктура (услуги, ресурсы),

качество инкубационного сервиса и доступ к институтам развития. Что касается недостатков, несмотря на то, что многие инкубированные компании не несут существенные потери, все равно испытывают сложности при установлении партнерских отношений с другими инкубированными фирмами, при добыче ресурсов, инвестированием и заемами через инкубатор. Излишняя протекционистская политика со стороны инкубатора тоже упоминалась не раз со стороны теоретиков и практиков международного бизнеса [48].

Структура бизнес-инкубатора формируется в зависимости от ее целей и задач. В основном выделяются следующие составляющие структуры:

1. Отдел администрации: Содержит в себе управление структурой бизнес-инкубатора, техническую службу обслуживания в процессе деятельности;

2. Отдел консультации и сервиса, которая выполняет такие важные функции в процессе деятельности бизнес-инкубатора как: предоставление новым предприятиям адреса юридической регистрации, подготовка документов для регистрации, обеспечение помещениями и оборудованием, ведение бухгалтерской деятельности, организация рекламы, внедрение продукции и услуг предприятий на рынок, поиск потенциальных инвесторов для реализации инвестиционного проекта.

3. Курирующий отдел бизнес-инкубатора. В данный отдел включаются субъекты, которые формируются в бизнес-инкубаторе, субъекты, арендующие помещения бизнес-инкубатора, субъекты малого предпринимательства, которые не включаются в бизнес-инкубатор, но являются участниками бизнес-инкубатора, субъекты малого предпринимательства, которые вышли из бизнес-инкубатора, но поддерживают с ним формальные и неформальные взаимоотношения.

Структурная организация бизнес-инкубаторов зависит от формы ее учредителей. Возможно отнесение бизнес-инкубатора к одному владельцу, акционерному обществу, некоммерческому партнерству, государственному органу и т.д. Каждый из вариантов имеет свои преимущества и недостатки [15],

которые нужно учитывать малым предприятиям, для наиболее полного и эффективного достижения своих целей. Рассмотрим положительные и отрицательные стороны каждой структурной формы бизнес-инкубаторов.

Преимуществами в структуре одного владельца являются наличие возможности прямого контроля, понятных задач и ясной управленческой структуры. Среди недостатков одного владельца выступают необходимость в значительном финансировании, требование в анализе инвестиций в долгосрочной перспективе и то, что интересы одного владельца могут не соответствовать интересам развития местной экономики.

В качестве преимуществ некоммерческого партнерства выделяют: практическую независимость, наличие понятной системы отчетности, благотворительный характер финансирования. Недостатком такой структуры является возможность нехватки деловой активности.

Структура бизнес-инкубаторов, где учредителем выступает акционерное общество, обладают следующими преимуществами: близость к клиентам, наличие доступа к финансированию извне, акционерное финансирование, капитальное финансирование. К недостаткам относят: возможность потери контроля, направление основного интереса на получение прибыли, а не на поддержку малых предприятий.

Преимуществами бизнес-инкубаторов, собственником которых выступают государственные органы, являются: возможность покрытия некоторых затрат со стороны государства, соответствие интереса в развитии малых предприятий планам местных властей. Недостатки такой структуры – это отсутствие коммерческого опыта, влияние политических факторов на направление деятельности. Формирование и поддержание бизнес-инкубаторов обеспечивается в основном за счет средств, предоставляемых программой поддержки местного предпринимательства, а также средств, получаемых из таких источников, как получение банковских кредитов, кредитов из других финансовых институтов, пожертвований юридических и физических лиц, паев,

предоставлений товара за счет арендной платы за использование помещений бизнес-инкубатора малыми предприятиями, средств, полученных от проведения семинаров, тренингов и других видов деятельности.

1.2. Основные виды и направления классификации бизнес-инкубаторов

Основываясь на мировой практике, возможно выделение четырех основных моделей бизнес-инкубаторов: бизнес-инновационный центр, бизнес-инкубатор, созданный на основе высшего учебного заведения, независимый частный бизнес-инкубатор и корпоративный частный инкубатор. [45, 111-121]

В Европе первой и самой распространенной моделью государственных инкубаторов является бизнес-инновационный центр. Создание данной модели относят к 1984 г., когда по инициативе Европейской Комиссии был основан первый бизнес-инновационный центр (BIC). [33] Деятельность инкубаторов такой модели состоит в предоставлении набора основных услуг для компаний-арендаторов. К таким услугам относятся: предоставление пространства, обеспечение инфраструктуры, каналов связи, а также предоставление информации о внешних финансовых возможностях.

В качестве примера государственных инкубаторов, также можно привести инкубаторы, созданные на основе научных и учебных заведений (UBI). Органы государственной власти рассматривают научные учреждения, как инструмент для развития национальной и региональной экономики. [43, 99-110] Выделяют две основные категории услуг, оказываемых инкубаторами данной модели:

а) характерные для большинства инкубаторов услуги, такие как офисные услуги, предоставление помещения, обеспечение доступа к капиталу и т.д.

б) услуги характерные для учебно-ориентированных учреждений, как обеспечение трудовыми ресурсами, консультацией, ресурсами библиотеки научного заведения и т.д.

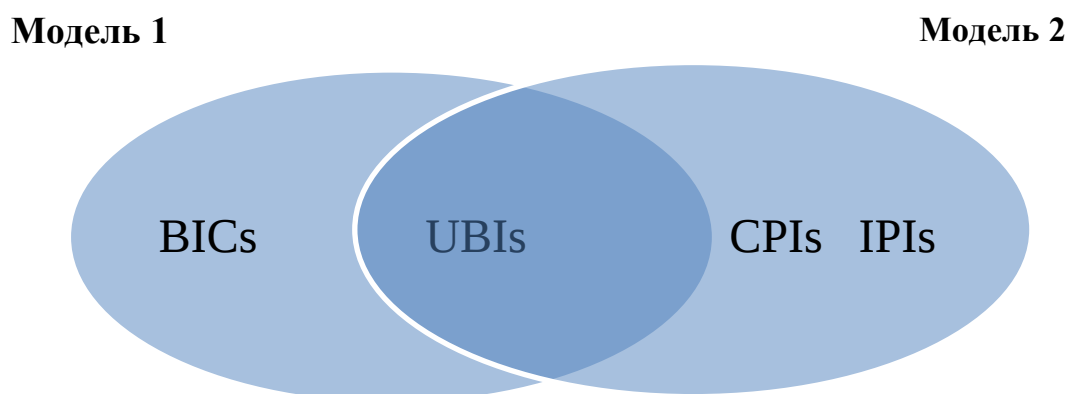
Дальнейшее развитие информационных технологий привело к изменениям и в концепции инкубаторов, в результате чего сформировались частные бизнес-инкубаторы. Частные инкубаторы могут быть разделены на две основные категории: корпоративные бизнес-инкубаторы (CPI) и независимые бизнес-инкубаторы (IPI).

Корпоративные частные инкубаторы формируются крупными компаниями с целью поддержания субъектов малого бизнеса. [47] В качестве субъектов обычно выступают дочерние компании крупных предприятий. Таким образом, становится возможным контролирование всех новых предприятий посредством владения акционерным пакетом.

Независимые частные инкубаторы формируются индивидуальными или группой индивидуальных лиц. Они инвестируют свои собственные средства в новые компании и приобретают пакет акций. Иногда их называют акселераторами, так как они вмешиваются в процесс деятельности предприятий, только если требуются определенные инъекции, инвестиции, ноу-хау и т.д.

Основываясь на вышеуказанные виды бизнес-инкубаторов, возможно выделение двух моделей. (рис. 1.2)

Рис 1.2. Модели бизнес-инкубаторов



Источник: Technovation Volume 25, Issue 2, February 2005

К первой модели относятся государственные бизнес-инновационные центры, и инкубаторы, основанные на ВУЗах. Вторая модель включает в себя частные инкубаторы, как корпоративные, так и независимые. Инкубаторы второй модели направлены в основном на получение прибыли в краткосрочном периоде. Как видно из рисунка, инкубаторы, созданные на научных и учебных заведениях, являются переходными между двумя моделями. Смешанные модели бизнес-инкубаторов включают в себя особенности как частных, коммерческих так и некоммерческих, академических бизнес-инкубаторов. Такая форма дает преимущества в получении доступа к государственному финансированию, разным характерам поддержки, консультационным услугам и финансам частных предприятий.

По другой классификации, бизнес-инкубаторы подразделяются на нижеперечисленные модели [15]:

- Групповая модель бизнес-инкубаторов;
- Специальная модель;
- Звездообразная модель;
- Социальная модель бизнес-инкубаторов;
- И виртуальная модель.

Первая модель- это бизнес-инкубаторы, которые взаимодействуют со всеми видами предприятий, вне зависимости от их деятельности. Среди преимуществ групповой модели выделяют наличие высокой коммуникации среди задействованных предприятий, производство разнообразных продуктов и оказание услуг. Этому способствует смешанная предпринимательская среда. Наличие такой среды упрощает поиск клиентов.

Вторая группа- это модели специального назначения. Эта форма бизнес-инкубаторов направлена на поддержание на ранних этапах предприятий, фирм, которые задействованы в отдельной отрасли. К примеру, это может быть сфера информационных технологий, машиностроение и т.д.

Бизнес-инкубаторы специального назначения используются в основном в районах, где деятельность предприятий осуществляется поддержкой ВУЗов, или фирм, которые заинтересованы в обеспечении малых предприятий технологиями и исследованиями. Для осуществления деятельности бизнес-инкубаторов при такой модели, необходимо наличие нежилых помещений, лабораторий, специальных оборудований. Важным фактором является также наличие знаний у сотрудников в данной области.

Звездообразные модели, бизнес-инкубаторов- это такие модели, которые формируются, на таких территориях, где имеется низкая плотность предпринимателей. Данная форма предполагает эффективное снабжение и обслуживание большего количества предпринимателей. Одной из основных преимуществ данной модели является то, что она помогает избежать расходов для формирования несколько отдельных бизнес –инкубаторов. Для звездообразной модели характерно наличие центрального инкубатора и инкубаторы-спутники. Первый выступает в форме эпицентра системы, где находятся руководящие уровни и оказываются основные услуги. Например, имеются места для официальных встреч, широкая полоса доступа в глобальную сеть, оказываются консультационные услуги и т.д. Инкубаторы-спутники связываются с центральным инкубатором посредством информационных технологий. В качестве инкубаторов-спутников выступают в основном средние и маленькие инкубаторы для развития и поддержки малого предпринимательства на местном уровне.

Такие формы бизнес-инкубаторов оказывают в основном такие услуги как консультация, обеспечение необходимой информацией. Помещения сдаются на временной основе.

Социальная модель бизнес-инкубаторов называется также общественным. Помимо бизнес-инкубаторов, которые направлены владельцами на получение прибыли и личной выгоды, имеются также такие инкубаторы где полученная прибыль возвращается в инкубатор для обеспечения устойчивости. Такие

модели бизнес-инкубаторов формируются в основном под местными общественными проектами, которые направлены на повышение предпринимательской деятельности в данной территории, развитие экономики. Деятельность таких моделей бизнес-инкубаторов предназначена для повышения общего уровня на данной территории.

Пятая форма моделей- виртуальная модель бизнес-инкубаторов. В современных условиях, в связи с тем, что происходит постоянное и скоростное развитие информационных технологий, а также телекоммуникаций, наблюдается снижение необходимости снабжения бизнес-инкубаторов в физической инфраструктуре. С каждым днем все больше предпринимателей учитывая личные, семейные и финансовые аспекты склоняются начать свою деятельность непосредственно в доме, или неподалеку от дома. Такие предприниматели также нуждаются в услугах бизнес-инкубаторов. Поэтому такая модель бизнес-инкубаторов для оказания услуги или консультации на расстоянии, осуществляет свою деятельность через информационные технологии, глобальную сеть, почту, виртуальную частную сеть и т.д. Посредством таких средств становится возможным связать предпринимателя с виртуальным инкубатором, или с другими предпринимателями. Такая модель инкубаторов формируется в основном на базе существующего инкубатора. Основными преимуществами является то, что она дает возможность расширить клиентскую базу, установить отношения между регионами для обеспечения информационных потоков и обмена информации.

По оказываемым услугам выделяют следующие модели бизнес-инкубаторов:
[12]

- I. Классическая модель. Помимо бизнес-услуг, одной из их основных функций данной модели можно считать обеспечение малых предпринимателей офисными и производственными площадями по льготным ценам.

- II. Бизнес-инкубаторы, которые предоставляют услуги через электронную связь с малыми предприятиями. Основным недостатком данной модели можно считать практическое отсутствие непосредственно прямых отношений с фирмами, предпринимателями.
- III. Модель - «Без стен». В данной модели, управляющие бизнес-инкубаторов объезжают фирмы. В качестве недостатка такой модели можно считать практически невозможности взаимоотношений между предпринимателями. А положительной стороной является то, что не возникают конфликты между предпринимателями.
- IV. Многопрофильная модель: Бизнес-инкубаторы данной модели предоставляют услуги во время непосредственного открытия фирмы в форме обеспечения помещением, и снабжением оборудованием, техническими средствами научно-исследовательских центров, ВУЗов и т.д.
- V. Внутренняя модель: Такая модель бизнес-инкубаторов осуществляет свою деятельность в одном, специализированном направлении.
- VI. Целевая модель бизнес-инкубаторов: Бизнес-инкубаторы такой модели направлены на сосредоточение в организации биотехнологические программы, а также компьютерные программные обеспечения.

Также выделяются разделение бизнес-инкубаторов по целям их формирования. По данной классификации можно выделить: бизнес-инкубаторы для экономического развития, для общественного развития, развития фирм, развитие отдельного экономического сектора или группы предпринимателей, технологическая коммерция, доход от инвестиционной недвижимости и комбинация этих целей.

Бизнес-инкубаторы классифицируются по следующим признакам [12]: по профессиональной ориентации, самостоятельности, обслуживанию, демографическому уровню. (рис.1.3) По признаку профессиональной ориентации бизнес-инкубаторы делятся на инкубаторы универсального,

инновационного, специализированного, организационного типа, инкубаторы, связанные с отраслевой ориентацией, ориентированные на общественный коллектив, направленные на формирование малых предприятий. По уровню самостоятельности бизнес-инкубаторов можно разделить их на: привязанные и самостоятельные формы бизнес-инкубаторов. По методам обслуживания бизнес-инкубаторы делятся на виртуальные и стационарные. По демографическим признакам же на городские и районные.

Рис.1.3. Классификация бизнес-инкубаторов по признакам



Источник: Инновационный Менеджмент (Учебное пособие. 3-е издание), 2012 Под ред. А. В. Барышевой

На практике можем выделить такие различающиеся по своим особенностям виды бизнес-инкубаторов как: технологические парки, бизнес-ангелы и бизнес-акселераторы.

В технопарках объединяются научные и исследовательские механизмы, образовательные учреждения, промышленные элементы, помещения для выставок, транспортные средства, жилищные помещения. С глобальной точки зрения технологические парки - это организации, которыми управляют специалисты. Основной задачей таких парков является повышение обеспеченности местных сообществ материальными, социальными и духовными благами. Технопарки реализуют свои задачи с помощью продвижений инновационных культур и состязаний между инновационным бизнесом и научными организациями. Технологические парки способствуют движению информационных потоков и технологических знаний между фирмами, ВУЗами, научными центрами, исследовательскими институтами и рынком. Таким образом, технологические парки создают возможности для создания и роста инновационных компаний.

Технопарки подразделяются на следующие виды [10, 448]:

Научные. Основное назначение- осуществление базисного анализа;

Научно-исследовательские. Направлены на производство продуктов научной деятельности в малых партиях;

Научно-технические. Подразумевают производство в больших количествах товаров как результат использования инновационных технологий;

Комбинационные. Содержит в себе совокупность особенностей других видов.

Четких границ между этими видами технологических парков не провести, т.к. указанные в таблице особенности встречаются в каждом из них. Но какие-то свойства преобладают в отдельных видах.

Таблица 1.1. Классификация технологических парков

Вид	Направленность	Особенность
Исследовательские технопарки	• Осуществляют процесс приема сформировавшихся базовых исследований; • Формируют программы в аспекте инновационных идей; • Способствуют исследовательскому процессу до непосредственных разработок	Поддержка государства
Научно-технологические технопарки	• Формируют передовые технологии; • Производят испытательную партию продукта;	Поддержка государства и бизнес-структур
Технологические технопарки	• Технологическая подготовка производства; • Реализуют готовую продукцию, включая ноу-хау; • осуществляют серийное производство товаров.	Хотя деятельность является прибыльной, она нуждается в поддержке структур бизнеса
Промышленно-технологические технопарки	• Обеспечивают нежилыми площадями, сдают в аренду оборудования для осуществления производства новых продуктов	Не имеется потребность в финансовой поддержке

Источник: Организация предпринимательской деятельности. Под ред. д.э.н., проф. А.Н. Асаула. 2004

Бизнес-ангелы [55]- частные венчурные инвесторы, которые обеспечивают развитие предприятий посредством финансовой и экспертной поддержки на ранних уровнях формирования.

Бизнес-ангелы выступают как основные источники финансового обеспечения предприятий, программ, обладающих потенциалом развития.

Данная модель позволяет новым предприятиям, проектам перешагнуть барьер, который заключается в том, что обязательные для развития компании ресурсы преобладают над возможностями.

Особенность бизнес-ангелов заключается в том, что они напрямую инвестируют в фирму. Основное преимущество такой модели определяющее ее отличие от индивидуальных инвесторов, это инвестирование не столько в заверченный продукт, сколько в саму идею. В инвестиционном портфеле бизнес-ангелов преобладают малые инвестиции как по числовым, так и по суммарным характеристикам. По портфельному критерию выделяют такую разновидность бизнес-ангелов, как «суперангел» [55]. Ее отличительной стороной выступает то, что она управляет капиталом которая по объему сравнима с ресурсами венчурных фондов.

Инвестирование бизнес-ангелы осуществляют совместно, и тем самым диверсифицируют возможные потери, сокращают индивидуальные риски. Бизнес-ангелы обеспечивают программы, в которых имеется возможность использовать личный опыт. Данная черта является отличительной стороной бизнес-ангела от индивидуальных предпринимателей.

Бизнес-акселераторы [55] предназначены для поддержания стартапов. Сюда включаются как специальные институты, так и организационные проекты направленные на интенсивное развитие фирм посредством обучения, финансовой и экспертной поддержки и т.д.

Исследования показали, что при применении бизнес-акселераторов, предприниматели в большинстве случаев заинтересованы в долгосрочной пользе от участия. Основной целью выступает построение отношений с потенциальными инвесторами, перспектива программ. Бизнес-акселераторы, которые выпустили проекты с высокими оценками, такие как Реддит, Дропбокс и т.д. в большей степени привлекают интересы инвесторов. Такие программы позволяют получить высокую репутацию, что обеспечивает доступность потенциальных инвесторов, установление связи с представителями

информационных ресурсов и т.д. Принятие участия в такой программе также дает возможность бизнес проекту получить отзывы от экспертов, потенциальных инвесторов, специалистов и прочих лиц.

Бизнес-акселератор также осуществляет покрытие расходов бизнес проектов на ранних этапах развития, направленных на переезды, привлечения экспертов и т.д. В процессе обучения участники бизнес-акселераторов приобретают специфические знания касательно финансов, юридическим вопросам, маркетингу и организацию продаж. Также рассматриваются вопросы, связанные с осуществлением переговоров. В общем контексте дается необходимая информация для построения бизнеса без потенциальных ошибок. Бизнес-акселераторы в процессе сотрудничества анализируют и выбирают индивидуальных предпринимателей, программ, которые оцениваются как перспективные, и это способствует привлечение инвесторов.

1.3. Взаимодействие бизнес-инкубаторов и субъектов малого бизнеса.

Процесс резкого развития и бурного роста бизнес-инкубаторов говорит об их роли в повышении экономического состояния отдельных регионов посредством оказания помощи развитию малых предприятий, внутреннего рынка, обеспечения взаимоотношений субъектов малого бизнеса с государственными органами и субъектами других секторов экономики, создание рабочих мест, снижение безработицы и т.д. Бизнес-инкубаторы в процессе взаимодействия оказывают малым предприятиям следующие формы поддержки [21, 3-5; 95-98]:

Наиболее часто встречаемой проблемой, которая встает на пути начинающих бизнесменов является большое число процессов, которые связаны с одной стороны с вопросами организации и оформления, а с другой стороны с поиском площади, обеспечении безопасности и т.д. Эти процессы требуют большие трудовые и временные затраты.

В связи с этим бизнес-инкубаторы оказывают малым предприятиям сервисную поддержку, которая заключается в предоставлении субъектам малого бизнеса рабочие помещения, деловые услуги, и тем самым способствуют снижению затрат предприятий на ведение бизнеса. Например, обслуживание связанное с использованием дорогой инновационной техники требует финансовых затрат на ее приобретение и дальнейшее поддержание. Однако, объединение малых предприятий в бизнес-инкубаторе позволяет предприятиям пользоваться такими техническими средствами.

Другой важной проблемой для малых предприятий выступает недостаточность информации, неподготовленность в связи, с чем бизнес-инкубаторы оказывают им учебно-методическую поддержку. Перед предприятиями встают вопросы подбора персонала, их обучение, подготовка. Бизнес-инкубаторы могут проконсультировать их для решения этих вопросов. Также важное место имеет взаимодействие непосредственно самих предприятий, которые входят в бизнес-инкубатор.

Бизнес-инкубаторы осуществляют также финансовую поддержку малых предприятий. В большинстве случаев бизнес-инкубаторы действуют в роли посредника, в обеспечении малых предприятий кредитами, инвестициями, лизингом и т.д. Поэтому финансовую поддержку малым предприятиям можно разделить на непосредственно осуществляемые бизнес-инкубаторами, и те в которых бизнес-инкубаторы способствуют продвижению малых предприятий к другим финансовым институтам, которые в свою очередь обеспечивают их финансовыми средствами. Первая форма поддержки является более эффективной, так как способна покрыть организационные затраты и обеспечить прибыль. Для второй формы необходимо функционирование в данной территории финансовых институтов, которые готовы обеспечивать финансовыми средствами входящие в бизнес-инкубатор предприятия.

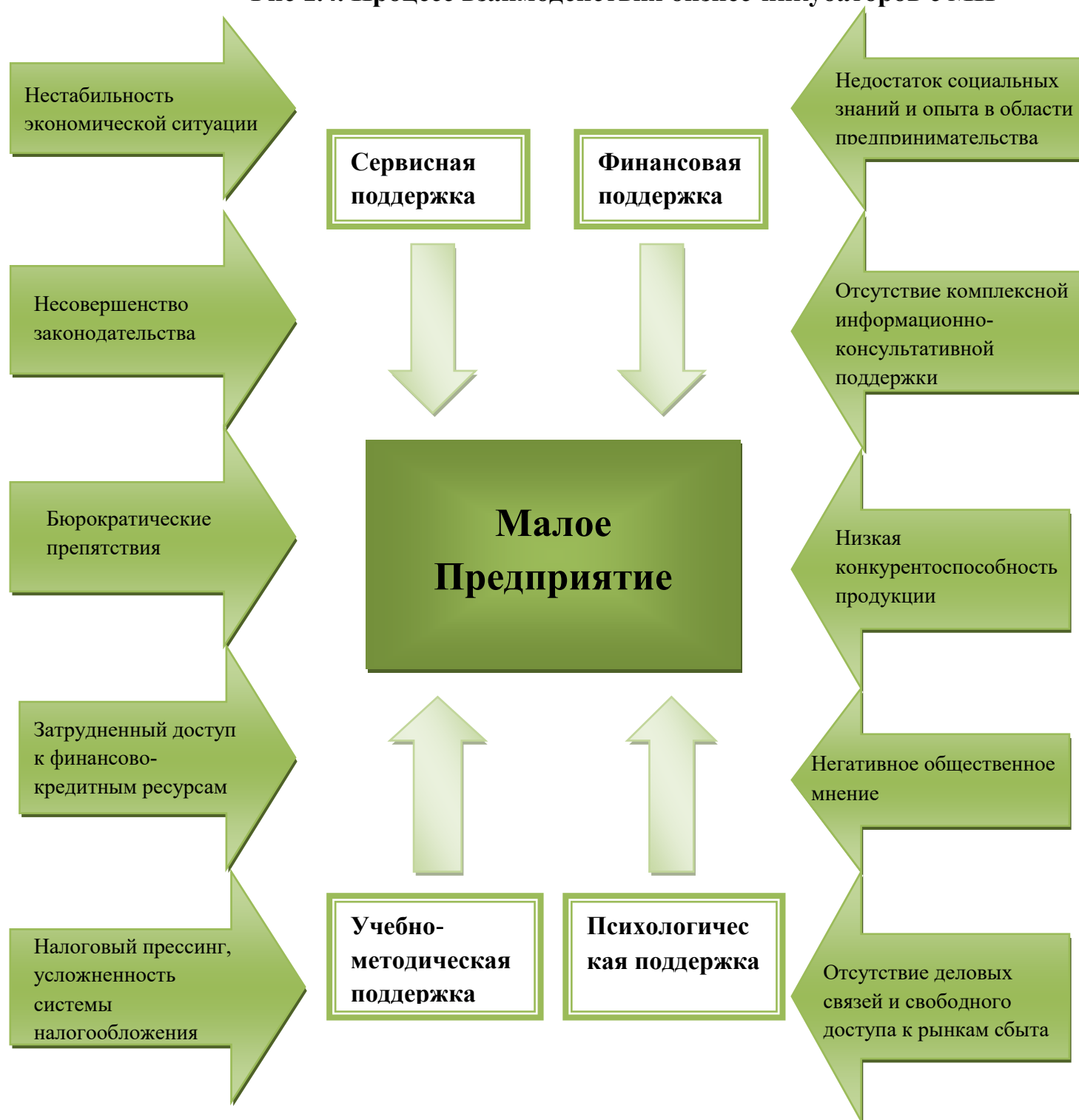
Можно выделить также психологическую поддержку малым предприятиям. Данная поддержка дает возможность, к адекватному осознанию

проблем, которые возникают в деятельности, обеспечивает устойчивость психологии предпринимателей. Именно эта услуга является отличительной частью бизнес-инкубаторов от других учреждений, которые также предоставляют малым предприятиям помещения и оказывают другие услуги. Данная поддержка реализуется посредством проведения в бизнес-инкубаторе презентации нового предприятия, организации встреч для специалистов бизнес-инкубатора и сотрудников малых предприятий, как в формальной, так и в неформальной обстановке. Эти процессы осуществляются посредством финансирования, за счет средств полученных от реализации других услуг.

Оказание бизнес-инкубаторами вышеописанных форм поддержки исходит из следующих факторов среды окружающей малые предприятия: нестабильная экономическая ситуация, несовершенство законодательства, бюрократическое препятствие, затрудненная доступность финансово-кредитных ресурсов, недостаточность опыта и знаний в сфере предпринимательства, отсутствие комплексной информационной поддержки, слабая конкурентоспособность продукции, отрицательное общественное мнение, отсутствие деловых связей и доступа к рынкам сбыта.

Взаимодействие бизнес инкубаторов с малыми предприятиями можно представить в таком виде [25,78]. (рис.1.4)

Рис 1.4. Процесс взаимодействия бизнес-инкубаторов с МП



Источник: Организация предпринимательской деятельности. 2007 год Попков В.П.,

Необходимым моментом является установление баланса между представляющимися клиентам услугами и выполнением собственно самих

задач бизнес-инкубаторов. Бизнес-инкубаторы взаимодействуют с малыми предприятиями посредством предоставления клиентам следующие услуги:

- Основной услугой, оказываемой малым предприятиям, является предоставление на льготных условиях нежилых помещений;
- Бизнес-инкубаторы обеспечивают клиентов современной производственной инфраструктурой, которая включает в себя централизованный секретариат, охрану, почту, телефон и т.д.;
- Еще одной услугой, оказываемой малым предприятиям, можно указать обеспечение компьютерной и другой электронной техникой, предоставление доступа к выходу в глобальную сеть;
- Помимо нежилых площадей, направленных непосредственно на производственные процессы, клиентам даются на пользование также помещения, предназначенные для ведения переговоров, проведения заседаний, сюда также относятся кухни, кабинеты отдыха и т.д.;

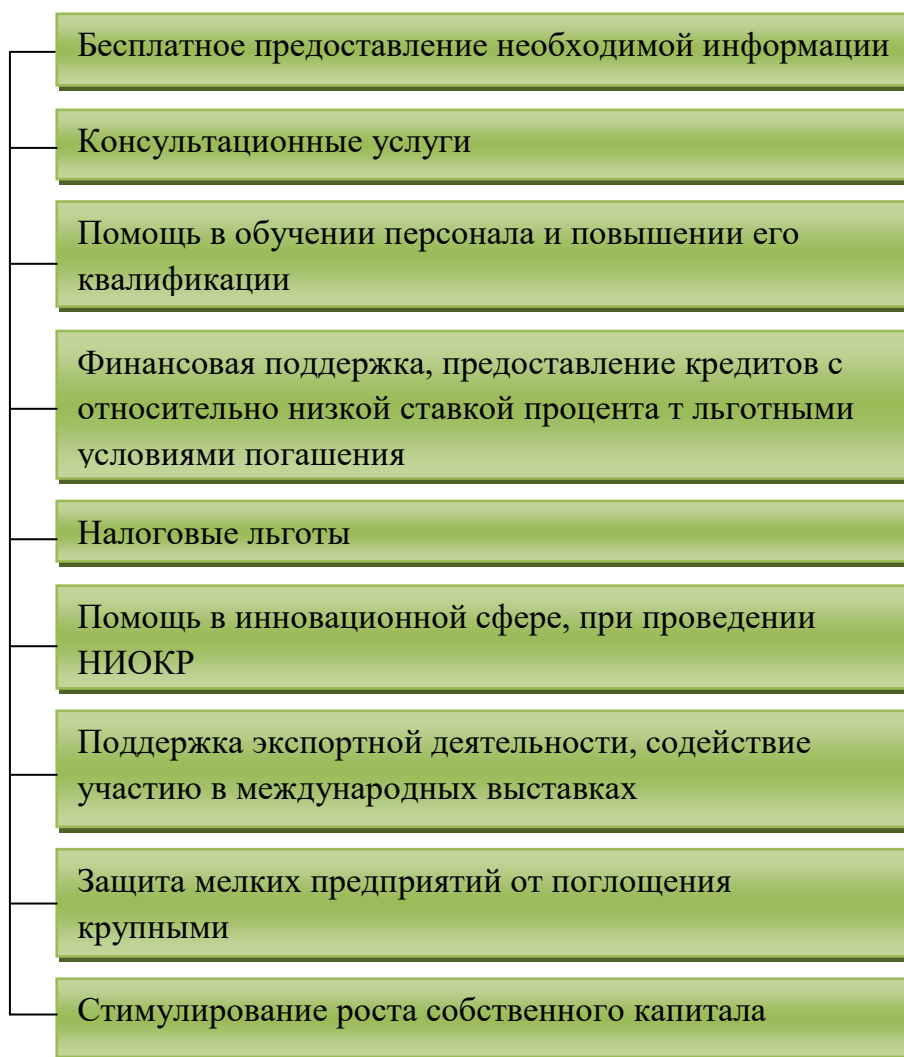
Бизнес-инкубаторы, а также представители институтов, которые сотрудничают с бизнес-инкубаторами в процессе взаимодействия с субъектами малого предпринимательства, оказывают им следующие услуги:

- Помощь, связанная с предоставлением организационных, экономических, правовых, финансовых, аналитических и консультационных услуг.
- Также можно выделить услугу бизнес-планирования. Сюда относятся подготовка документации, регистрация юридического лица и т.д.;
- Клиентам бизнес-инкубатора оказываются информационные услуги, которые включают презентации, выставки, рекламные мероприятия и т.д.;
- Бизнес-инкубаторы также проводят своего рода бизнес-ярмарки, которые дают возможность новым предприятиям установить деловые отношения и развивать свое дело;
- Также организуются форумы, на которых становится возможным взаимодействие руководителей отдельных фирм. Такое взаимодействие помогает в установлении контактов, обмене опытом, решению проблем и т.д.

- Как и отмечалось ранее, малым предпринимателям оказываются услуги, связанные с образованием, инвестициями, финансовыми услугами, услугами кредитования и т.д. Также создаются условия для получения инвестиций и финансовых средств от других финансовых институтов, в процессе которых бизнес-инкубаторы выступают в качестве посредников для установления связей между малыми предприятиями и потенциальными инвесторами.
- Проводятся мероприятия для установления сотрудничества субъектов малого бизнеса с зарубежными инвесторами, партнерскими предприятиями.
- Малые предприятия поддерживаются также с точки зрения налаживания их связей с крупными фирмами, предприятиями, что способствует внедрению последними своих технических средств, реализации продукта деятельности.
- Оказываются также общественные и политические услуги. К ним относится поддержка малых предприятий в решении административно-правовых задач.
- Бизнес-инкубаторы могут взять на себя также ответственность за представление интересов малых предпринимателей, которые в него входят на формальном и неформальном уровне.
- Малым предприятиям в процессе взаимодействия оказываются также услуги, связанные с маркетингом, помощь для проведения маркетингового анализа.
- Бизнес-инкубаторы осуществляют также услуги, связанные с процессом поиска потенциального заказчика, помогают в процессе анализа рынка и установления цен, заключения контракта, оказывают услуги логистики и т.д.;
- Возможно также проведение семинаров, связанных с тем, как составлять бизнес-план, как повысить инвестиционную привлекательность предприятия, лекции по поиску рынка сбыта товара, установлению цен на товар и т.д.;
- Малым предприятиям предоставляется также информационные услуги. Она включает в себя услуги, связанные с обеспечением малых предприятий библиотекой, приобретением и предоставлением необходимой информации.

Обобщая вышесказанное, можно представить оказываемые бизнес-инкубаторами услуги малым предприятиям в следующем виде [25,290]. (рис. 1.5).

Рис 1.5. Услуги, предоставляемые бизнес-инкубаторами



Источник: Организация предпринимательской деятельности. 2007 год. Попков В.П.

Рассмотрим предоставляемые бизнес-инкубаторами услуги более подробно.

Как и отмечалось ранее, основной услугой является предоставление нежилого помещения в аренду. Наличие таких помещений, где могут функционировать несколько малых предприятий, имеет свои положительные

стороны. Например, при таком расположении становится удобным проведение консультаций, обучение клиентов и комплексное оказание других услуг. Таким образом, представители бизнес-инкубаторов могут более оперативно реагировать и передвигаться от одного предприятия к другому в процессе обучения. Также могут проводиться совместные тренинги, лекции. Другим немаловажным фактором такого расположения малых предприятий является то, что клиенты могут обмениваться опытом, контактами и сотрудниками в том числе. Такое сотрудничество отдельных предприятий, интересы которых совпадают, могут в дальнейшем объединиться для роста. Еще одной причиной сдачи помещения в аренду нескольким малым предприятиям дает бизнес-инкубатору возможность покрывать другие затраты арендной платой. Помимо аренды, в инфраструктурное обеспечение малых предприятий включаются установление внутрифирменной связи посредством локальных сетей, обеспечение выхода сотрудников малого предприятия в интернет, техническая эксплуатация предоставленного здания. Услуги по управлению, бухгалтерии и юридическим вопросам включают в себя: создание условий для получения кредита, гарантии. К этой группе оказываемых услуг относится также ведение централизованной бухгалтерии, ведение документации, решение вопросов административного характера. Услуги по вопросам консультации включают в себя такие направления, как: налогообложение, бухгалтерский учет, кредитование, правовая защита и развитие фирмы, бизнес-планирование.

В группу информационных услуг относятся, в основном, услуги по обеспечению доступа к информационной базе данных, базе знаний, оказание помощи для анализа маркетингового рынка, внедрение новых технологий, донесение до конечных потребителей достаточной и достоверной информации о качестве выпускаемого продукта и оказываемой услуги и т.д. К услугам, оказываемым по части офиса, рекламы, маркетинга, полиграфии, относятся такие процессы, как почтовые услуги, услуги рекламы, маркетинга, оформление документации в электронном виде, создание презентации,

копировальные услуги, обеспечение лазерным множительным аппаратом, сканирование документов, архивация, выпуск брошюр и т.д. В бизнес-инкубаторе все малые предприятия равны и имеют одинаковый доступ к предоставляемым услугам. Таким образом, основным принципом взаимодействия бизнес-инкубаторов с субъектами малого предпринимательства, которые в них включены, является принцип равенства.

В общем, структуру взаимодействия малых предприятий с бизнес-инкубаторами можно рассматривать в процессе осуществления трех этапов [28]:

- Первый этап - процесс поиска и отбора проекта;
- Второй этап - собственно сам процесс «выращивания» малых предприятий;
- Третий этап - «завершение проекта».

Рассмотрим подробно каждый этап взаимодействия сторон в отдельности.

Первый этап заключается в поиске и отборе проектов. Данный этап имеет ключевое значение в эффективной деятельности бизнес-инкубатора в дальнейших процессах. Для этого этапа характерно осуществление таких процессов как оценка риска от реализации того или иного проекта, определение перспектив и возможности выхода на рынок. Для этого малые предприятия составляют бизнес-план, который рассматривается и оценивается представителями бизнес-инкубатора на конкурсной основе. Бизнес-инкубаторы осуществляют поиск с помощью принятия участия в конференциях, размещают информацию на электронной сайте, организуют рекламу в средствах массовой информации, проводят презентации в ВУЗах. Бизнес-планы малых предприятий обрабатываются и вносятся в базу клиентов. Для участия в конкурсе малые предприятия должны отвечать следующим требованиям: во-первых, максимальный срок осуществления деятельности малого предприятия не должен превышать один год. Во-вторых, для участия в конкурсе деятельность малых предприятий должна соответствовать интересам бизнес-инкубатора. К

конкурсу допускаются предприятия, осуществляющие все виды деятельности за исключением финансовой, страховой, строительства, осуществляющие услуги по медицине, нотариату, недвижимости, а также предприятия, специализирующиеся в игорном бизнесе, добыче полезных ископаемых, производстве подакцизных товаров и т.д.

Потенциальные клиенты должны уметь показать свой потенциал для роста, показать способность улучшения экономического состояния территории, возможность оплачивать аренду помещений, соответствовать основным целям инкубатора, показать умение принимать совет, помощь. В процессе проведения конкурса представители бизнес-инкубаторов высылают уведомление потенциальным клиентам. Также оказывается консультационная помощь в составлении необходимой документации для подачи заявления на участие. В комиссию, которая проводит конкурс, включаются представители бизнес-инкубатора, специалисты из других финансовых институтов, предприятий, которые сотрудничают с данным бизнес-инкубатором и будут оказывать поддержку принимаемой компании. Конкурс считается завершенным с момента подписания договора о размещении между предпринимателем и учредителем бизнес-инкубатора.

Второй этап процесса взаимодействия бизнес-инкубаторов с субъектами малых предприятий заключается в «выращивании малых фирм». Данный этап является самым длительным. Она направлена на создание конкурентоспособной и устойчивой компании и завершается в течении двух лет. На этом этапе для входящих в бизнес-инкубатор малых предприятий назначается консультант. В качестве консультанта выступают представители бизнес-инкубатора. Основной задачей является оказание услуг в решении управленческих вопросов. Данный консультант становится ответственным за успешную реализацию проекта. Перед тем, как начать работать с компанией, консультант изучает бизнес-план предприятия, определяет ее сильные и слабые стороны, разрабатывает стратегию по маркетинговым и финансовым вопросам,

оценивает кадровый потенциал. Эти операции осуществляются в соответствии с планом, который создается и подписывается между предпринимателем и консультантом. Они определяют сроки исполнения указанных в плане работ, отвечают за соответствие осуществленных работ плану и отвечают за полную и качественную реализацию проекта. Консультант проекта несет ответственность также за координирование деятельности отдельных отделов бизнес-инкубатора и организаций партнеров по предоставлению тех или иных услуг малым предприятиям. Основные задачи, которые решаются бизнес-инкубаторами на данном этапе взаимодействия, являются оптимизация производства, организация трудового коллектива, обеспечение стабильного объема реализаций продукции, необходимых для поддержания данного состояния предприятия, оформление сайта фирмы, выпуск буклетов, брошюр, обеспечение инвестициями и т.д. Для решения этих задач бизнес-инкубаторы осуществляют ряд процессов.

- В отношении кадровой политики основными процедурами выступают: определение мотивационной системы, утверждение процесса подбора и развития сотрудников, повышение квалификации персонала для способности из решения текущих и будущих проблем деятельности.

- В финансовом отношении определяются основные источники финансирования, которые смогут обеспечить предприятие в течении этапа. Среди таких источников финансирования выделяются в основном собственные средства малых предпринимателей, привлеченные инвестиции, кредиты, финансовые средства выделенные государством в целях поддержания малых предприятий, повышения экономики, средства зарубежных и международных финансовых институтов, фондов.

- Для того, чтобы наладить производственную систему, выполняются следующие процедуры: устанавливаются отношения с конечными клиентами, поставщиками, создается структура для эффективной диверсификации прав и обязанностей между персоналом предприятия, а также ведется документация

основных бизнес-процессов малой компании.

– Маркетинговая стратегия предполагает вывод производимой продукции и оказываемой услуги на рынок. Этот процесс осуществляется посредством выполнения следующих операций: исследование конкурентной среды, конъюнктуры рынка, опрос клиентов, определение стратегических планов. Объектом таких исследований выступают способности фирмы, темпы изменения конкурентного рынка, отношение спроса и предложения и т.д. Все процессы, осуществляемые на данном этапе взаимодействия, направлены на полную реализацию заранее утвержденного бизнес-плана предприятия.

Третий этап взаимодействия заключается в выходе малых предприятий из бизнес-инкубатора. Сам процесс завершения также включает в себя три основных этапа, которые взаимосвязаны между собой. Выделяются:

- Этап анализа рынка, осуществления маркетинговых исследований.
- Второй этап представляет собой разработку бизнес-плана на последующие периоды, который формируют, ориентируясь на реализацию предыдущего.
- На последнем этапе формируется полный комплект документации, направленных на производство товаров и реализацию услуг компанией.

При отделении бизнес-инкубатора от малого предприятия последние должны обладать: объемом продаж, которые будут покрывать текущие расходы компании, производственной площадкой, стабильными производственными процессами, положительными отзывами потребителей, полностью сформировавшимся трудовым коллективом, бизнес-планом.

В итоге консультант совместно с предпринимателями составляют отчет об осуществленных процессах, выполненных работах. В отчете отражаются такие стороны совместной деятельности, как реализация бизнес-плана, суммарные средства, израсходованные для выполнения тех или иных операций, указываются основные достижения предприятия, анализируется текущее финансовое положение малого предприятия, его персонал, описывается производимый продукт, анализируется рынок сбыта и т.д. Специально

организованная комиссия, учитывая интересы всех сторон, определяет, является ли результат данного сотрудничества удовлетворительным или неудовлетворительным. После завершения проекта возможно принятие решения о стимулировании сторон проекта бизнес-инкубатором.

Учитывая весь процесс взаимодействия бизнес-инкубаторов с субъектами малого бизнеса, можно сказать, что во время нахождения в бизнес-инкубаторе предприниматели ориентируются на достижении одной цели - начать выпускать продукцию или оказывать услугу, которая будет в состоянии выйти на рынок и обеспечит предприятию стабильную прибыль. Основной целью для бизнес-инкубатора в процессе взаимодействия является оказание помощи предприятию утвердить свой статус, имидж, свое имя.

ГЛАВА II. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

2.1. Анализ современного состояния бизнес-инкубаторов в АР.

Всемирный Банк считает, что в последнее время условия организации бизнеса для молодых предпринимателей в Азербайджане повысились в больших темпах в сравнении с всемирными требованиями. В 70-х годах XX века проницательная и мудрая политика общенационального лидера Гейдар Алиева способствовала заложению фундамента развития современной успешной экономики Азербайджана. Президент Ильхам Алиев также провел множество экономических реформ, которые способствовали развитию предпринимательства в стране. Азербайджан занимает лидирующие позиции по количеству реформ направленных на урегулирование и поддержку предпринимательской деятельности. В Опубликованном отчете «Doing-Business – 2016 [14]: оценка качества и эффективности регулирования», (таб.2.1) авторами которого являются эксперты Всемирного банка и Международной финансовой корпорации, Азербайджан, как и в прошлом году, занял 63-ю позицию из 189.

**Таблица 2.1. Отчет «Doing-Business – 2016» оценка качества и
эффективности регулирования**

Темы	DB 2016 Рейтинг	DB 2015 Рейтинг	Изменение в рейтинге
Регистрация предприятий	7	11	↑ 4
Получение разрешений на строительство	114	138	↑ 24
Подключение к системе электроснабжения	110	104	↓ -6
Регистрация собственности	22	21	↓ -1
Получение кредитов	109	105	↓ -4
Защита миноритарных	36	54	↑ 18

инвесторов			
Налогообложение	34	33	 -1
Международная торговля	94	93	 -1
Обеспечение исполнения контрактов	40	40	-
Разрешение неплатежеспособности	84	85	 1

Источник: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/azerbaijan/>

По индикатору «начала бизнеса» у Азербайджана 7-е место (ранее было 11-е), по защите мелких акционеров – 36-е, по исполнению контрактов – 40-е (сохранено), по разрешению проблем неплатежеспособности – 84-е (было 85-е), по получению разрешений на строительство – 114-е (было 138-е), по подключению к системе энергоснабжения – 110-ое (было 104-е). Кроме того, по регистрации собственности у страны 22-ое место (было 21-е), по уплате налогов – 34-е (было 33-е), по развитию приграничной торговли – 94-е (было 93), по доступности кредитов – 109-е (было 105-е).

Основными факторами, которые повлияли на развитие условий ведения предпринимательской деятельности, являются сокращение налогов, а также социальных и страховых взносов. Со временем сократились и отдельные виды деятельности, требующие лицензии с 240 до 54 [56], в тоже время продлился срок лицензии с двух до пяти. Данные процессы дали толчок повышению свободной конкуренции на рынке, ускорили процесс улучшения качества производимой продукции и т.д.

Для повышения эффективности принимаемых решений в 2007 г. была разработана «Государственная программа развития предпринимательства в Азербайджанской Республике». Данная программа охватывала период с 2008 по 2013-ые гг. [56]

В настоящее время политика в этой области направлена на осуществление системного подхода к государственной поддержке предпринимательства, а также на обеспечение, повышение эффективности мер

государственной поддержки предпринимательства. Проводятся последовательные мероприятия по реализации этой стратегической линии.

В целях улучшения условий для ведения бизнеса продолжают работы по совершенствованию системы разрешений совместно с государственными органами, защиты интересов инвесторов, регистрации имущества, уплаты налогов, ведения внешней торговли, упрощения процесса приостановления бизнеса.

Следует отметить, о создании Фонда Поощрения Экспорта и Инвестиций в Азербайджане [5], основная деятельность которого направлена на повышение экспортной способности страны и привлечение иностранных инвестиций. Развиваются отношения между государством и предпринимателем, предприняты серьезные шаги, направленные на совершенствование системы государственного регулирования предпринимательства. Созданы действенные механизмы защиты прав предпринимателей, в результате применения которых сократилось число искусственных препятствий. Проводятся регулярные мероприятия по усилению консультативного и информационного обеспечения и развитию деловых связей предпринимательства.

Одним из основных факторов, которые повлияли такому эффективному росту, послужило положительное отношение государства к индивидуальным предпринимателям. Этому свидетельствуют частые встречи президента Азербайджана с представителями местных и зарубежных малых предприятий, а также утвержденные законодательные акты, которые направлены на поддержание и создание дополнительных возможностей развитию предпринимательской деятельности в Азербайджане. На таких условиях формируются дополнительные программы и проекты, реализация которых помогает государству в решении вопросов, направленных в данный сектор экономики.

Сегодня в нашей республике разрабатываются некоторые программы при поддержке международных экономических и финансовых институтов, которые

включают в себя также элементы бизнес-инкубаторов. Например, президент Азербайджана Ильхам Алиев в 2012 г. утвердил проект «Азербайджан 2020: Взгляд в будущее» [2]. Эти программы направлены в первую очередь на формирование разно-специализирующихся бизнес-инкубаторов как в самом Баку, так и в отдельных районах и регионах. Практика других стран, которые прошли процесс формирования бизнес-инкубаторов, дает знать, что, при отсутствии должной государственной поддержки, в особенности поддержки с финансовой точки зрения, такого рода программы заканчиваются неудачей.

В апреле 2009-го г. в Азербайджане был утвержден закон, который предусматривал формирование на территории специальных экономических зон, технологических парков: Закон «О создании в Азербайджанской Республике специальных экономических зон» [9]. В результате реализации данного закона расширилась инновационная деятельность в отдельных регионах, ускорилось решение проблем социально-экономического характера, а также решение проблем связанных с развитием регионов и отдельных отраслей экономики, повысился экспортный потенциал не нефтяного сектора экономики страны.

Помимо этого, для развития промышленного сектора государственные власти инициировали процесс создания промышленных городов. В результате этого, в конце 2011-го г. Президент Ильхам Алиев подписал два распоряжения, которые предусматривали создание технологических парков в городе Сумгаит [50], а также в поселке Балаханы [52] города Баку.

В период с двухтысячного года до сегодняшнего дня, в Азербайджане более трем тысячам малым предпринимателям были предоставлены кредиты на льготных условиях. Общая сумма выданных кредитов превышает 278 [58] млн. АЗН.

Сегодня в стране для стимулирования молодых людей к ведению предпринимательской деятельности организуются различного рода мероприятия. Также, на основании заключенного между Германией и Азербайджаном соглашения, о «Совместной германо-азербайджанской

программе по повышению квалификации кадров в области управления бизнесом в Азербайджанской Республике», молодые предприниматели, управленцы отправляются в Германию для приобретения опыта, повышение своей квалификации. В последние 4-5 лет в рамках этой программы более двухсот [56] молодых предпринимателей прошли курс квалификационного повышения в нескольких городах Германии. В результате реализации этой программы увеличилось количество молодых предпринимателей в Азербайджане. В сегодняшнем дне, в Азербайджане функционируют такие бизнес-инкубаторы, как Губа-Хачмазский бизнес-инкубатор, Сумгаитский технологический парк, Парк Высоких Технологий (YTP), «Youth Inc.» и т.д.

Открытие в 2014 г. бизнес-инкубатора в Губа-Хачмазском регионе [4], сыграло важную роль в развитии данного региона, поскольку это означает в первую очередь создание на этой территории приблизительно тринадцати тысяч новых рабочих мест. Комиссия, которая проводила конкурс была сформирована из представителей министерства молодежи и спорта, экономики и промышленности, Национальной конфедерации предпринимателей.

На первых этапах здесь планируется, формирование около двадцати специалистов для усиления сферы обслуживания, туризма, производства, сельского хозяйства. Территория, на которой будет функционировать Губа-Хачмазский бизнес-инкубатор, составляет пятьсот квадратных метров и обеспечена всеми необходимыми современными оборудованями. Также для данного бизнес-инкубатора сформирован специальный учебный план и программа. Помимо местных специалистов, планируется, что в ближайшем будущем сюда будут привлечены и специалисты с других стран. Участники бизнес-инкубатора также будут отправляться на практику в зарубежные предприятия, для получения опыта, будет оказываться помощь в установлении деловых контактов с крупными предпринимателями. Наряду с бизнес-инкубатором в Губа-Хачмазском районе, планируется также открытие бизнес-инкубаторов в других регионах Азербайджана. Идея формирования в будущем

новых бизнес-инкубаторов, отражена также в проектах: «Азербайджан 2020: взгляд в будущее» [2], и «Азербайджанская молодежь в 2011-2015 гг.». В рамках данного бизнес-инкубатора проводятся мероприятия по ознакомлению с конкурентоспособной сельскохозяйственной продукцией ориентированного на экспорт.

В Азербайджане также имеется такой бизнес-инкубатор, который помогает молодым предпринимателям сформировать идею, составить бизнес-план, дает возможность начать свое дело. Этот бизнес-инкубатор открыт в результате реализации проекта «Youth Inc.» [51]. Данный проект занимается поддержкой молодых людей уже более трех лет.

Данный проект был разработан в 2012 г. при участии [51] Министерства молодежи и спорта, общественного объединения «Дебаты гражданского общества», и компании «Coca-cola». Последняя, занимается преимущественно финансовой поддержкой проекта.

За три года, что функционирует бизнес-инкубатор, выпущено около восьми стартапов [59], которые успешно функционируют и в сегодняшнем дне. Приблизительно 100 человек были устроены на работу, около двух тысяч людей прошли процесс обучения. Основным критерием возраста при отборе предпринимателей на данный бизнес-инкубатор является не превышение ими тридцати пяти лет.

Собственно сам процесс прохождения инкубации происходит следующим образом: сначала участники высылают заявки на включение в бизнес-инкубатор, данные заявки рассматриваются и анализируются представителями комиссии, которые проводят конкурс отбора, и в случае утверждения заявки предприниматели приглашаются на интервью. После всего этого начинается собственно сама подготовка специалистов, их обучение, утверждают цель, план и начинаются работы над самим проектом. Представители инкубатора, которые проводят процесс обучения, являются специалистами из различных отраслей экономики. Это около 30-и специалистов, которые имеют большой опыт и

успехи в сфере маркетинга, продаж, пиара, управления бизнесом и т.д. «Youth Inc.,» предоставляет услуги для создания, развития, и управления собственным бизнесом. В рамках проекта «Youth Inc.,» осуществляется также финансовая поддержка предпринимателей включенных в нее. Представители проекта отмечают, что малым предпринимателям в рамках проекта станет легче брать кредит в банках для реализации собственного дела. Помимо кредитов возможно поиск заинтересованных лиц в зависимости от направленности проекта. Участники проекта «Youth Inc.,» будут иметь также возможность привлекать средства из зарубежных источников.

В рамках данного бизнес-инкубатора, одним из успешно функционирующих проектов является стартап в туризме. Данный стартап предназначен для определения маршрута движения при путешествиях, ориентируясь на имеющиеся средства и предпочтения.

В результате реализации проекта «Youth Inc.,» были созданы четыре бизнес-инкубатора для малых предпринимателей, которые находятся в таких городах как Баку, Сумгаите, Гяндже, Шеки [51]. Такой метод повышения эффективности предпринимательской деятельности используется и в других странах мира.

Также ожидается в будущем обращение в Национальный фонд поддержки предпринимательства, который действует в рамках Министерства экономики и промышленности Азербайджана, для предоставления на льготных условиях средств, в целях создания и развития своего бизнеса. В качестве главной цели реализации проекта «Youth Inc.,» выступает формирование благоприятной почвы для роста малых предпринимателей в Азербайджане, поддержка их идей.

Еще одним бизнес-инкубатором функционирующим в Азербайджане является «Парк Высоких Технологий» ООО [49], который занимается разработкой инновационного продукта и технологий, осуществлением опытно-конструкторских работ, использованием их результатов в промышленности и в

других отраслях экономики. Этот технопарк создан в 2012 г. с постановления президента Азербайджанской Республики. Данный технологический парк функционирует в рамках министерства связи и высоких технологий. Парку выделено около 50-и га. площади в Пираллах.

Целями Парка Высоких Технологий является: развитие инновационной экономики, создание экономики основывающейся на знаниях, поддержка интеллектуального бизнеса, повышение конкурентоспособности сектора информационно-коммуникационной системы, привлечение иностранных инвестиций, создание базы менеджмента и развитие человеческих ресурсов. Азербайджан в настоящее время проводит мероприятия для смещения с черного золота на человеческий капитал. В связи с этим основной целью Парка Высоких Технологий можно выделить создание моста в сфере информационно-коммуникационных технологий между наукой и производством.

Одним из самых крупных и основных инкубаторов, функционирующих в Азербайджане, является Сумгаитский Технологический Парк (СТП) [50]. Данный технологический парк способен удовлетворить потребности, как внутреннего рынка, так и зарубежного рынка. Технопарк в Сумгаите послужило не только отправной точкой в развитии экономики страны, но и возобновила действия, которые прославили Сумгаит в качестве промышленного центра Кавказа. СТП специализируется на производстве электрооборудования, кабелей, шкафов, аксессуаров, полимерных изделий, технических газов, кранов, вентиляции, покраске, машиностроении и т.д. На сегодняшний день здесь трудоустроены около 4 500 человек [50]. После реализации всех планов по эксплуатации заводов количество рабочих планируется увеличить до 10 000 человек, что, несомненно положительно отразится на социальных условиях жизни населения. СТП начал функционировать с 2009 г. Предоставленная ей общая площадь составляет примерно 250 га.

В данный момент продукция, производимая СТП, сбывается исключительно на локальном рынке. Однако, уже определены пути, по которому будет экспортироваться товар в ближайшем будущем. После получения сертификата качества по международным стандартам, ожидается экспорт продукции в Казахстан, Россию, Грузию и т.д.

В рамках СТП функционируют 8 заводов. Также здесь имеются два предприятия. Первый специализируется на производстве технических газов, азота, нитрогена, карбона, которые не имеют аналогов по чистоте. Вторая занимается сборкой тягачей по мировым стандартам. В ближайшем будущем планируется открыть еще восемь заводов. Один из них является единственным в территории трансформаторным заводом, другие направлены на производство профилей из алюминия, меди, имеется литейный завод и т.д. В данный момент идут процедуры по строительству крупнейшего индустриального комплекса, завода тяжелых металлоконструкций, с такими техническими характеристиками как 400 м. в длину, 250 м. в ширину. В составе СТП также функционирует завод по сборке трейлеров, предназначенных для дальних перевозок.

Одним из крупных технопарков является технологический парк, функционирующий в Гяндже [60]. Президент Ильхам Алиев отмечал, что открытый в Гяндже завод в состоянии производить около 50 тыс. тонн алюминия в год. В будущем же планируется увеличить данный показатель до 100-200 тыс. тонн. Действующий здесь технологический парк направлен на организацию производства конечной продукции из алюминия. Тем самым Азербайджан больше не будет нуждаться в импорте алюминиевых продуктов. В настоящее время в Азербайджане функционируют два алюминиевых завода: В Сумгаите и в Гяндже, а также имеется сырьевая база алунита в Дашкесанском районе.

В 2011 г. Президент И.Алиев дал распоряжение на построение «Балаханского промышленного парка» [52]. Данный парк специализирован на

переработке отходов. В связи с тем, что в Азербайджане постепенно развивается производство сырья как промышленного, так и технологического назначения, является необходимым формирование перерабатывающей промышленности. Также заложены основы строительства нефтехимического комплекса в Гарадагском районе, который производит первичную продукцию для предприятий Сумгаита.

Формирование технологических парков считается одним из основных факторов развития страны в целом. Основным же фактором, способствующим эффективному развитию бизнес-инкубаторов и соответственно предпринимательства в Азербайджане является изучение опыта других стран. В связи с этим в 2011 г. Азербайджан заключил с Австрией соглашение о сотрудничестве в области регулирования коммуникационного рынка, обмена опытом в сфере нано технологий и т.д. Также представители Республики побывали в Татарстане, где изучали процесс функционирования местной системы ИТ. Помимо этого были проведены мероприятия по ознакомлению со структурой технологических парков в Германии и Финляндии [8].

В Азербайджане реализована также программа «национальная стратегия развития науки на 2009-2015 годы» [1], которая заключалась в организации развития технологических парков в стране. В рамках данной программы Азербайджан сотрудничал с ЮНЕСКО. Представители различных высших учебных заведений выступили с желанием формирования научного технопарка на базе учебного заведения. Предполагалось сформировать технопарк на базе Академии Инженерии Азербайджана, Академии Авиации и Азербайджанского Технического Университета. Считалось, что создание технопарков на базе этих научно-образовательных заведений привело бы к формированию малых предприятий, осуществлению опытно-конструкторских, научно-исследовательских работ, продвижению ученых, преподавателей, студентов и т.д.

В Азербайджане в составе Государственного Экономического университета функционирует инновационный бизнес-инкубатор [54]. Он был сформирован в 2014 г. Основной целью данного инкубатора является привлечение учителей, профессоров учебного заведения к программам образования, научно-инновационным проектам, для повышения их социального обеспечения. Также данный бизнес-инкубатор оказывает помощь малым предпринимателям в создании своего бизнеса, посредством оказания им теоретической, методологической, технической, психологической и финансовой поддержки.

2.2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности бизнес-инкубаторов на примере парка высоких технологий (УТР).

Для анализа финансового состояния технологического парка используем схему аналитического баланса, представленную в таблице 2.2 [6].

Таблица 2.2. Аналитический баланс Парка Высоких Технологий

НАИМЕНОВАНИЕ СТАТЬИ	КОНЕЦ 2013 г. тыс. ⌈	КОНЕЦ 2014 г. тыс. ⌈	ИЗМЕНЕНИЯ		
			АБСОЛЮТНЫЕ ВЕЛИЧИНЫ	ОТНОСИТЕЛЬНЫЕ ВЕЛИЧИНЫ %	В % НА НАЧАЛО ГОДА
1	2	3	4=3-2	5=3/2*100	6=4/2*100
1.Активы					
1.1 Денежные средства и их эквиваленты	82,293	83,839	1,546	101,88	1,88
1.2 Здания, Сооружения и оборудования	428,605	3,150,412	2,721,807	735,04	635,04
1.3 Нематериальные активы	-	13,085	13,085	-	-
1.4 Прочие активы	-	1,077,311	1,077,311	-	-
1.5 Общие активы	510,898	4,324,647	3,813,749	846,48	746,48
2.Пассивы					
2.1 Прочие	-	1,979	1,979	-	-

обязательства					
2.2 Доходы будущих периодов	460,898	522,735	61,837	113,42	13,42
2.3 Общие обязательства	460,898	524,714	63,816	113,85	13,85
3.Капитал					
3.1 Уставной капитал	50,000	50,000	-	-	-
3.2 Резерв на капитал	-	3,749,933	3,749,933	-	-
3.3 Общий акционерный капитал	50,000	3,799,933	3,749,933	7.599,86	7.499,86
4.Общие обязательства и капитал	510,898	4,324,647	3,813,749	846,48	746,48

Источник: Годовой аудиторский отчет Парка Высоких Технологий

По сравнению с 2013-м г., как видно из таблицы, в 2014-м г. показатели имеют тенденцию к росту. Абсолютные и относительные величины соответственно имеют положительные значения. Так, по сравнению с 2013-м годом, в отчетном году величина общих активов выросла на 3,813,749 млн. АЗН. В процентном соотношении активы выросли на 746,48%. Причиной такому росту в течении одного года послужило добавление в баланс стоимости незавершенных строений, что составляет 2,678,158 млн. АЗН. Также большую роль в росте активов сыграли расчетные операции с физическими лицами на 1,063,177 млн. АЗН. Обязательства технопарка также выросли на 63,816 млн. АЗН, в связи с притоком в 2014-м г. субсидий на сумму 1,131,686 [6] млн. АЗН. Учитывая, что на начало года величина непризнанных субсидий составляла 460,898 млн. АЗН, то после признания в отчете о прибылях и убытках части субсидий на сумму 1,069,848 млн. АЗН, к концу отчетного периода непризнанные субсидии составили 522,735 млн. АЗН [6].

Величина непризнанных субсидий: $(460,898 + 1,131,686) - 1,069,848 = 522,735$

Уставной капитал парка высоких технологий не изменился и равен 50,000 млн. АЗН. [49] На 31-е декабря 2014-го г. количество зарегистрированных

акций равнялась двум с номинальной стоимостью каждой по 25,000 млн. АЗН. Также в 2014-м г. был сформирован резерв на капитал на сумму 3,799,933 [6] млн. АЗН.

Рассмотрим структуру каждой части баланса по отдельности. Так, активы технопарка состоят из четырех групп (таблица 2.3): денежные средства и их эквиваленты, здания и оборудования, нематериальные активы и прочие активы. Как видим из таблицы, за 2013, и 2014-е гг. преимущественной долей в структуре активов обладает группа «здания, сооружения и оборудования». Доля «денежных средств и их эквивалентов» в 2014 г. упала на 14,17% по сравнению с 2013 г., так как в отчетном году на 24,91% увеличилась доля прочих активов. Прочие активы включают в себя расчеты с физическими лицами (1,063,177), авансы (6,618), средства к оплате (6,023), средства на счетах (1,493).

Таблица 2.3. Структура активов Парка Высоких Технологий

Наименование	2013 г.	Доля в активах %	2014 г.	Доля в активах %
Денежные средства и их эквиваленты	82,293	16,11	83,839	1,94
Здания, Сооружения и оборудования	428,605	83,89	3,150,412	72,85
Нематериальные активы	-	-	13,085	0,3
Прочие активы	-	-	1,077,311	24,91
Активы	510,898		4,324,647	

Далее рассмотрим структуру пассивов технологического парка. Обязательства технопарка включают в себя следующие группы (Таблица 2.4): прочие обязательства, доходы будущих периодов.

Таблица 2.4. Структура пассивов Парка Высоких Технологий

Наименование	2013 г.	Доля в активах %	2014 г.	Доля в активах %
Прочие обязательства	-	-	1,979	0,38
Доходы будущих периодов	460,898	100	522,735	99,62
Обязательства	460,898		524,714	

В 2013 г. обязательства технопарка включали в себя только доходы будущих периодов, которые рассматривались как неиспользованная часть субсидий, поступивших за год. В течении 2013-го года были поступления в форме субсидий на сумму 950,000 млн. АЗН из которых, лишь 489,102 млн. АЗН были признаны в отчете о прибыли и убытках. В 2014 г. были осуществлены расчеты с сотрудниками на сумму 486 тыс. АЗН, а также оплаты НДС на сумму 1,493 млн. АЗН, что составили прочие обязательства технопарка. Таким образом, в структуре пассивов произошло смещение определенной доли в сторону прочих обязательств, которая составила 0,38% от общих обязательств.

Проанализируем структуру капитала на основе следующих показателей:

Коэффициент финансовой независимости - характеризует зависимость фирмы от внешних займов: чем ниже значение коэффициента, тем больше займов у компании, тем выше риск неплатежеспособности и потенциального возникновения денежного дефицита у предприятия. Рассчитывается как отношение собственного капитала на суммарные активы.

$$2013: (50,000/510,898)*100 = 9,79\%$$

$$2014: (3,799,933/4,324,647)*100 = 87,87\%$$

Суммарные обязательства к активам - демонстрирует, какая доля активов финансируется за счет заемных средств, независимо от источника. Рассчитывается как (Долгосрочные обязательства + Текущие обязательства) / Суммарный актив

$$2013: (460,898/510,898)*100 = 90,21\%$$

$$2014: (524,714/4,324,647)*100 = 12,13\%$$

Суммарные обязательства к собственному капиталу - характеризует зависимость фирмы от внешних займов: чем выше значение коэффициента, тем больше займов у компании и тем выше риск неплатежеспособности. Определяется как отношение суммарных обязательств к суммарному акционерному капиталу.

$$2013: (460,898/50,000)*100 = 921,79\%$$

$$2014: (524,714/3,799,933)*100 = 13,8\%$$

Основываясь на показатели баланса технологического парка, возможно, определить величину **чистых активов**. Чистые активы представляют собой разницу между активами и пассивами баланса.

$$\text{Чистые активы за 2013: } 510,989 - 460,989 = 50,000$$

$$\text{Чистые активы за 2014: } 4,324,647 - 524,714 = 3,799,933$$

Чистые активы рассматриваются так же, как собственный капитал, или акционерный капитал, в случае если предприятие является акционерным обществом. Для анализа чистых активов необходимо определить соотношение чистых активов к уставному капиталу. Такое исследование позволяет выявить степень близости организации к банкротству, о котором свидетельствует ситуация, когда чистые активы по своей величине оказываются меньше или равны уставному капиталу.

$$2013: (50,000/50,000)*100 = 100\%$$

$$2014: (3,799,933/50,000)*100 = 7599,87\%$$

В следующей таблице, рассмотрим показатели доходов и расходов технопарка. (таблица 2.5) [6]

Таблица 2.5. Доходы Парка Высоких Технологий

Наименование	2013 г.	2014 г.
Доходы	489,102	1,069,849

Чистые доходы	489,102	1,069,849
Прочие доходы	-	33,628
Административные и прочие расходы	489,102	1,103,477

Источник: Годовой аудиторский отчет Парка Высоких Технологий

Доходы технологического парка формируются из следующих источников: [6]

1. Сдача помещений технопарка в аренду
2. Средства, полученные за управление технопарком
3. Кредиты
4. Услуги, оказываемые технопарком

Доходы технопарка гораздо увеличились по сравнению с предыдущим годом. Однако, в отчетном году, как и в 2013 г., чистая прибыль технопарка равна нулю, так как полученные доходы полностью направляются на покрытие административных и прочих затрат. Такая стратегия деятельности исходит, прежде всего, от того, что технологический парк функционирует с ноября 2012-го года. Следовательно, на первых этапах функционирования, основное внимание руководителей направлено на расширение деятельности технопарка и укрепления на рынке, а не на получение прибыли. Далее, в таблице 2.6, рассмотрим основные направления административных и прочих затрат. [6]

Таблица 2.6. Структура затрат Парка Высоких Технологий

Наименование	2013 г.	2014 г.
Расходы, направленные на сотрудников	136,580	428,591
Расходы на аренду	92,129	221,586
Амортизационные расходы	5,647	111,764
Оплаты в Социальный Фонд Защиты	30,048	110,195
Отпускные	14,586	51,041
Канцелярские расходы	25,134	39,001

Эксплуатационные расходы	2,018	25,723
Оплаты за коммунальные услуги	7,833	23,401
Оплаты за охрану	-	18,901
Коммуникационные расходы	3,470	13,828
Оплаты за услуги специалистов	117,320	11,854
Банковские комиссии	2,554	10,230
Страхование	1,097	5,509
Налоговые выплаты	-	1,582
Прочие административные расходы	50,686	30,271
Общие Административные и прочие расходы	489,102	1,103,477

Источник: Годовой аудиторский отчет Парка Высоких Технологий

Как видно из таблицы, основную часть расходов составляют расходы, направленные на сотрудников, а также расходы, связанные с арендными выплатами.

Для полного представления финансовой характеристики технологического парка, в таблице 2.7, отразим движение денежных средств за 2013 и 2014-е гг. [6]

Таблица 2.7: Движение денежных средств Парка Высоких Технологий

Наименование	2013	2014
Поток денежных средств от операционной деятельности		
Операционные расходы	(483,455)	(991,713)
Изменения в операционных активах и пассивах		
Государственные субсидии	950,000	1,131,686
Доход от прочей операционной деятельности	-	33,628

Прочие активы	-	(1,077,311)
Прочие обязательства	-	1,979
Чистые денежные средства, направленные на операционную деятельность	466,545	(901,731)
Поток денежных средств от инвестиционной деятельности		
Покупка зданий, сооружений и оборудования	(434,252)	(2,846,656)
Поступления от продажи зданий, сооружений и оборудования	-	-
Чистые денежные средства, направленные на инвестиционную деятельность	(434,252)	(2,846,656)
Поток денежных средств поступивших от финансирования		
Увеличение капитала	50,000	-
Увеличение резервов на капитал	-	3,749,933
Чистые денежные средства, поступившие от финансирования	50,000	3,749,933
Чистый прирост денежных средств и их эквивалентов	82,293	1,546
Денежные средства и их эквиваленты на начало года	-	82,293
Денежные средства и их эквиваленты на конец года	82,293	83,839

Источник: Годовой аудиторский отчет Парка Высоких Технологий

2.3. Оценка финансовых показателей парка высоких технологий (УТР)

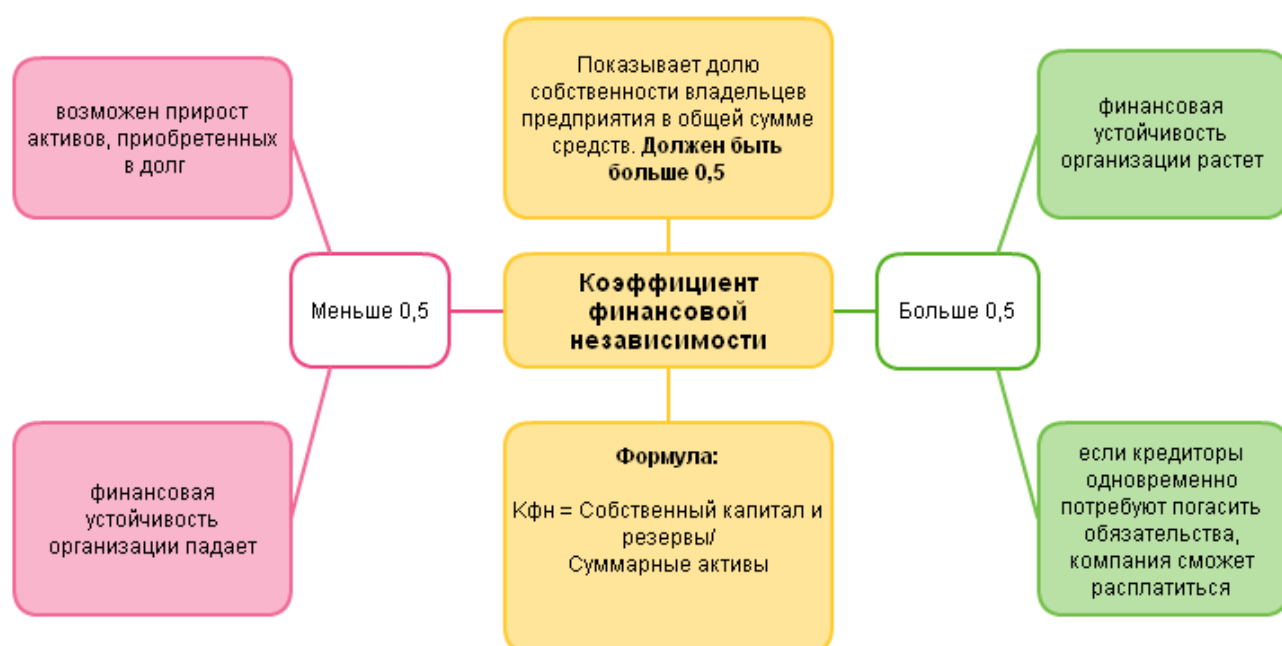
На практике выделяются шесть методов оценки финансовых показателей [30, 343].

- 1) горизонтальный (часовой) анализ – заключается в сравнении каждого отдельно взятого значения отчета с данными предыдущих периодов;
- 2) вертикальный (структурный) анализ – данный метод представляет собой анализ структуры финансовых показателей и оценку влияния отдельных факторов на конечный результат;
- 3) анализ тренда – заключается в сравнении каждого отдельно взятого показателя отчетного периода с предыдущими периодами и определение на этой основе тренда, то есть тенденции изменения показателей, без учета влияния особенностей отдельных периодов;
- 4) анализ относительных показателей (коэффициентов) – представляет собой расчет отношений между отдельными значениями финансового отчета, определения взаимосвязей данных показателей;
- 5) сравнительный анализ - это в первую очередь внутрихозяйственный анализ, который предусматривает сравнение показателей отчетности по отдельным показателям, как самого предприятия, так и его дочерних филиалов. К данному методу относится также межхозяйственный анализ, который проводит сравнение показателей фирмы с показателями конкурентов.
- 6) факторный анализ – данный метод анализа заключается в установлении влияния отдельно взятых факторов на конечное значение детерминированных, т.е. разделенных во времени, и стохастических, что не имеют определенного порядка приемов исследования. Данная форма анализа может быть прямым и обратным. Прямой анализ - когда конечный показатель разделяют на отдельные единицы, а обратный анализ, это когда его отдельные части соединяются в общий результативный показатель.

Важным показателем эффективной деятельности субъекта является коэффициент ее финансовой независимости (КФН). [30] Ориентировочным коэффициентом данного показателя принимается 0,5. Чем данный коэффициент будет выше ориентировочного, тем с большей вероятностью будет возможно погасить все долги за счет собственных средств. Однако высокий показатель

также говорит о том, что сдерживаются темпы развития. Это связано с тем, что увеличение коэффициента означает снижение доли заемных средств. Таким образом, отказавшись от заемных средств, инкубатор лишается дополнительных источников финансирования. С другой стороны высокий показатель обеспечивает инкубатору возможность снизить риск ухудшения финансового состояния в случаях неблагоприятного развития ситуации на рынке.

Рис.2.1. Оценка коэффициента финансовой независимости



Источник: <http://1fin.ru/>

Основываясь на финансовую отчетность Парка Высоких Технологий, мы видим, что в 2013 г. КФН составлял 0,1, т.е. инкубатор был финансово зависимым. Однако в 2014 г. данное значение повысилось до 0,87. Это означает, что финансовая устойчивость инкубатора растет, и он стремится быть финансово самостоятельным. В таком случае, если придется расплатиться по своим обязательствам, то инкубатор будет в состоянии покрыть их за счет собственных средств.

Далее проведем оценку коэффициента платежеспособности, посредством определения отношения суммарных обязательств к общим активам. Рекомендуемыми коэффициентами в данном случае являются значения от 0,2 до 0,5 [30]. В 2013 г. этот коэффициент составлял 0,9. Это означает, что около 90% активов финансировались за счет заемных средств. По сравнению с 2013 г. в 2014 г. это значение снизилось до 0,12. Таким образом, инкубатор снизил долю заемных средств, вне зависимости от их источников, в финансировании активов.

Другой показатель, который определяет зависимость от заемных средств, определяется как отношение обязательств к собственному капиталу. Рекомендуемыми значениями являются значения от 0,5 до 0,8. [30] У Парка Высоких Технологий в первый год функционирования, это значение составляло 9,22. Это означало, что инкубатор был полностью неплатежеспособным и зависел от внешних источников финансирования. В отчетном году данное значение снизилось до 0,14. Этот показатель также как и предыдущий ниже минимально рекомендуемого значения. Таким образом, инкубатор практически полностью не зависит от заемных и привлеченных средств.

Чистые активы-это величина активов, которые остаются у инкубатора после вычитания из общей суммы активов всех обязательств. Чем данный показатель будет выше, тем инкубатор будет более привлекательным для инвесторов, тем выше будет доверие акционеров, кредиторов, сотрудников. И наоборот, чем чистые активы будут меньше, тем большей будет вероятность банкротства. В 2013 г. чистые активы инкубатора равнялись ее уставному капиталу, что можно было считать нежелательным. Однако в 2014 г. посредством формирования резервов на капитал, ее значение увеличилось до 3,799,933 млн. АЗН. Таким образом, если в 2013 г. коэффициент отношения чистых активов к уставному капиталу составлял 1, то к концу 2014 г. этот коэффициент повысился практически до 76. Ниже представлена схема оценки чистых активов.

Рис.2.2. Оценка чистых активов



Источник: <http://1fin.ru/>

Для оценки расходов Парка Высоких Технологий приведем диаграммы, отражающие их структуру.

рис 2.3. Структура расходов за 2013 г.

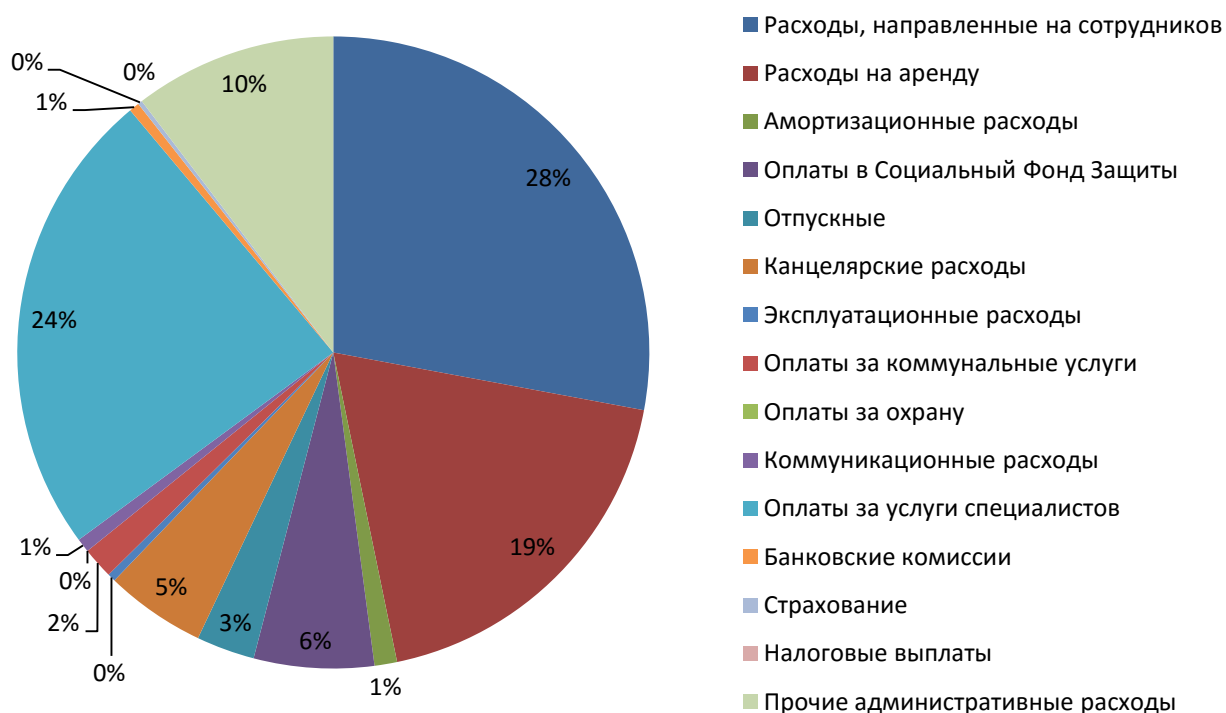
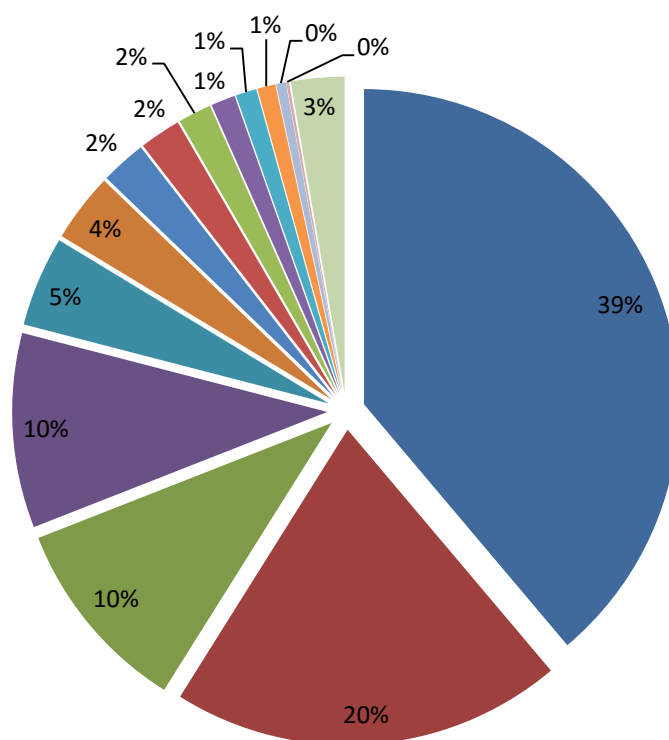
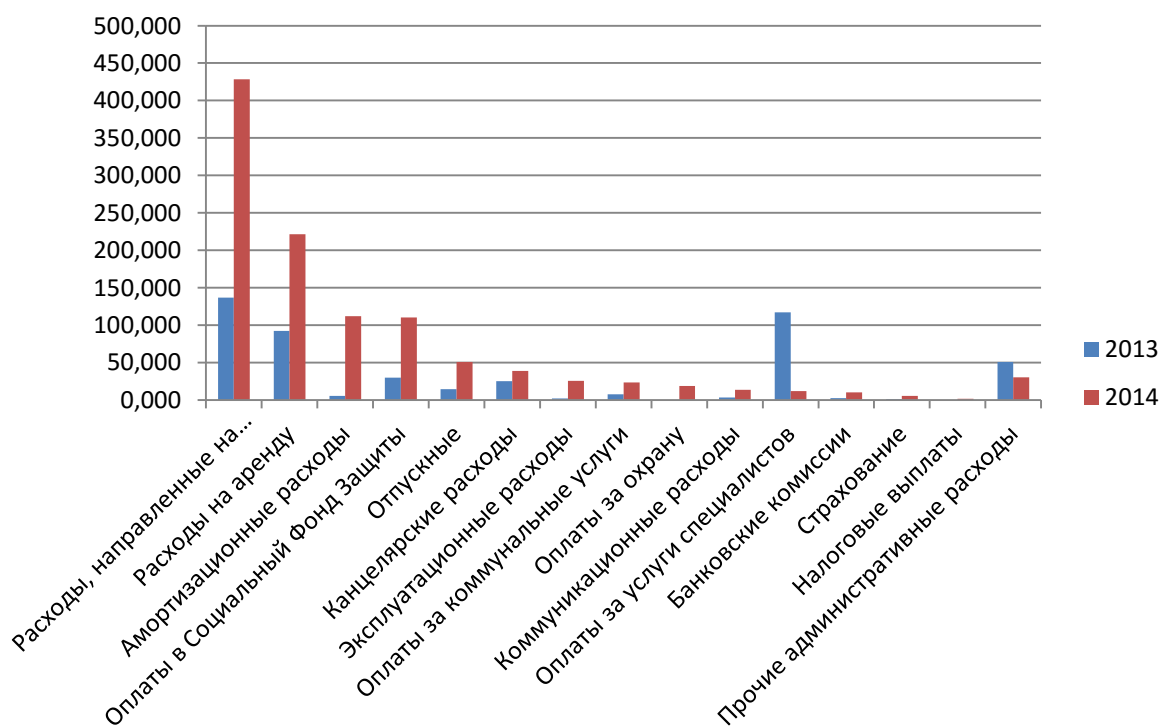


рис 2.4. Структура расходов за 2014 г.



В следующей гистограмме рассмотрим изменения по отдельным направлениям расходов произошедших за отчетный год.

Рис 2.5. Изменение структуры расходов ПВТ



Как видно из гистограммы, к концу 2014 г. административные и прочие расходы технопарка увеличились по сравнению с 2013 г. В первую очередь можно заметить, что расходы, связанные с сотрудниками увеличились больше чем в три раза. Такой скачок в расходах связанных с сотрудниками говорит о том, что в технопарк были привлечены дополнительные сотрудники. Такое расширение персонала технопарка привело к ненужности в использовании услуг специалистов. Это можно по тому, что к концу отчетного года расходы, направленные на специалистов сократились практически в десять раз. Расширение персонала, производства привели к росту расходов связанных с социальными выплатами, отпускными, коммунальными и коммуникационными услугами. Другие наиболее значимые изменения произошли в расходах направленных на арендные выплаты, расходах связанных с амортизационными начислениями.

ГЛАВА III. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РОЛИ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ В РАЗВИТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА

3.1. Зарубежный опыт использования бизнес-инкубаторов в развитии малого бизнеса;

В западных странах различные формы бизнес-инкубаторов широко применяются в качестве инструмента поддержки и развития малых и средних предприятий. Для исследования основных особенностей зарубежных бизнес-инкубаторов и их роли в развитии малого бизнеса, в качестве примера возьмем такие крупные технологические парки из разных стран, как: «Kulim» располагающийся в Малайзии, «Research triangle» в США, «Sophia-Antipolis» во Франции, «One-North» из Сингапура, которая, также включает в себя «Biopolis» и «Fusionopolis», из Финляндии «Turku», «Lahti» и «Otaniemi», из Австрии научно-технологический парк «Lakeside science & technology park», а также «Softwarepark Hagenberg» которая располагается в Хагенберде, технологический парк из Гейдельберга в Германии «Technologiepark Heidelberg», из Японии «Цукуба» и из Китая «Наньху».

Для начала разберем количественные особенности вышеуказанных технопарков (таблица.3.1) [7]. В качестве количественных характеристик можно выделить количество сотрудников технопарка, его площадь и т.д. Эти показатели во многом определяют масштабы технопарка, дают основное представление о его роли в экономике страны.

Таблица 3.1. Количественные характеристики зарубежных технопарков

	Год создания	Общая площадь, га	Общая площадь помещений, м ²	Количество рабочих мест	Количество компаний-резидентов
Kulim, Малайзия	1996	1 700	133 000	18 500	59
One-North, Сингапур	2001	200	340 000	3 200	—

Research Triangle, США	1959	2 833	6 000 700	52 000	170
Sophia-Antipolis, Франция	1969	2 400	1 100 000	40 000	1 452
Turku/Lahti/Otaniemi, Финляндия	1988/ 2008/ 1949	500/ 70/ 200	250 000/ 13 000/ 40 000	—	160/ 50/ 800
Technologie-park Heidelberg GmnH, Германия	1984	5	50 000	1 400	86
Lakeside Science and technology park, Австрия	2002	22	28 000	Около 400	52
Технополис «Цукуба», Япония	—	до 750	-	1 500	80
«Наньху», Китай	1988	22	-	-	475

Источник: Аналитическая записка Ассоциации Кластеров и технопарков 2015

Как видно из таблицы, бизнес-инкубаторы играют важную роль в развитии экономик этих стран. Наибольшее развитие они получили в США и Франции. Государство является инициатором формирования бизнес-инкубаторов во многих странах, так как они способствуют оживлению экономики отдельных регионов, и страны в целом. Данную особенность можно наблюдать из таблицы 3.2 [7], где отражена роль государства в создании того или иного технологического парка. Как видно из таблицы практически во всех странах, государство участвует в формировании и развитии технологических парков. В финансировании создания около 80% рассматриваемых бизнес-инкубаторов имеется непосредственное участие государства. Государство

оказывает иную поддержку тем технопаркам, инициаторами создания которых оно является, и в функционировании которых оно заинтересовано.

Таблица 3.2. Роль государства в создании зарубежных технопарков

	Инициатива создания	Финнсирование создания инфраструктуры	Наука в технопарке	Текущая поддержка	Участие в управлении
Kulim, Малайзия	Государство	Государство	+	+	+
One-North, Сингапур	Частная +поддержка государства	Частное	—	Налоговые преференции	—
Research Triangle, США	Частная +поддержка государства	—	—	—	—
Sophia-Antipolis, Франция	Государство	Государство	+	Первые 12 лет с постепенным снижением	+
Turku/Lahti/Otaniemi, Финляндия	Государство	Государство	+/-/-	+ /+ /+	+ /+ /+
Technologie-park Heidelberg GmnH, Германия	Государство	Государство	—	+	+
Lakeside Science and technology park, Австрия	Частная	Государство	—	—	+
Технополис «Цукуба», Япония	Государство	Государство	+	+	+
«Наньху», Китай	Государство	Государство	+	+	+

Источник: Аналитическая записка Ассоциации Кластеров и технопарков 2015

Вышеуказанные технологические парки предоставляют клиентам все основные услуги в зависимости от их специализации и направленности. (таблица 3.3). [7] Для того, чтобы разобрать услуги, предоставляемые этими технопарками, можно разделить их на три группы.

1. К первой группе предоставляемых услуг отнесем консультацию и финансирование проектов.
2. Вторая группа услуг будет включать в себя- обеспечение необходимым оборудованием, и предоставление научно-исследовательских помещений, лабораторий.
3. К третьей группе же отнесем прочие услуги, которые включают в себя услуги по медицине, рекламе, почте, страховании и т.д.

Таблица 3.3 Основные виды услуг в зарубежных технопарках

	1-я группа	2-я группа	3-я группа
Kulim, Малайзия	+	—	+
One-North, Сингапур	+	—	+
Research Triangle, США	+	+	+
Sophia-Antipolis, Франция	+	—	+
Turku/Lahti/Otaniemi, Финляндия	+	+	+
Technologie-park Heidelberg GmnH, Германия	Принцип «одного окна»	—	+
Lakeside Science and technology park, Австрия	+	—	+
Технополис «Цукуба», Япония	+		+
«Наньху», Китай	+		+

Источник: Аналитическая записка Ассоциации Кластеров и технопарков 2015

Все рассматриваемые технопарки оказывают клиентам консультационные услуги, и обеспечивают финансирование проектов, что отражает наличие у всех новых и малых предприятий потребности в услугах такого характера. Помимо этого, все малые предприятия обеспечиваются рекламными, медицинскими или страховыми услугами. Большую роль в развитии технологических парков за рубежом играют научно-образовательные учреждения. Основная их роль заключается в производстве кадров, проведении образовательных мероприятий. Помимо этого, они также способны составить тот компонент бизнес-инкубаторов которые занимаются научными исследованиями и разработками. Технопарки, деятельность которых носит инновационный характер, характеризуются отсутствием взаимодействия с высшими учебными заведениями. Но они также отмечают важность установления такого контакта, и выделяют это в качестве одной из основных целей для дальнейшего развития.

Бизнес-инкубаторы получили широкое развитие также и в России, что можно определить по статистике их создания начиная с 1990 г. по сегодняшний день. (рис 3.1)

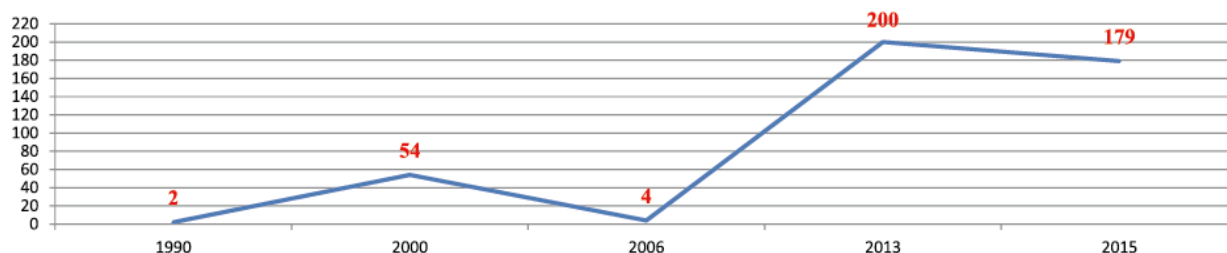


Рисунок 3.1. Динамика создания технопарков на территории РФ (1990-2015)

Как можно наблюдать на графике, бизнес-инкубаторы начали активно развиваться в России после 2000-го г. Максимальный показатель зарегистрированных инкубаторов на территории РФ приходится на 2013-й г. и составляет 200 инкубаторов. Международный опыт показывает, что для полного формирования технологического парка необходимо от 6-и до 10-и лет. В настоящее время технологические парки, функционирующие в РФ, находятся

на стадии создания или развития. Как видно из рисунка 3.2, большинство инкубаторов РФ составляют те, у которых срок жизни достигает от трех до пяти лет. Срок жизни около 65-и бизнес-инкубаторов колеблется от одного до трех лет. Насчитывают всего три инкубатора которые сформировались более чем двадцать лет назад, и всего один созданный в период от 10-и до 20-и лет.

В зависимости от организационно-правовой формы бизнес-инкубаторов, выделяют коммерческие, некоммерческие, государственные бизнес-инкубаторы и структурные подразделения ВУЗов. (рис 3.3)

Рисунок 3.2. Временной период существования технопарков

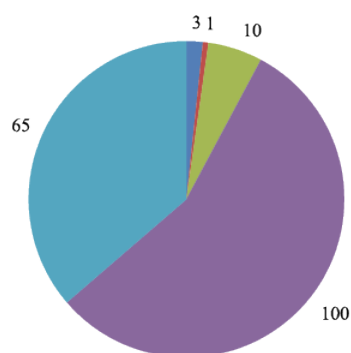
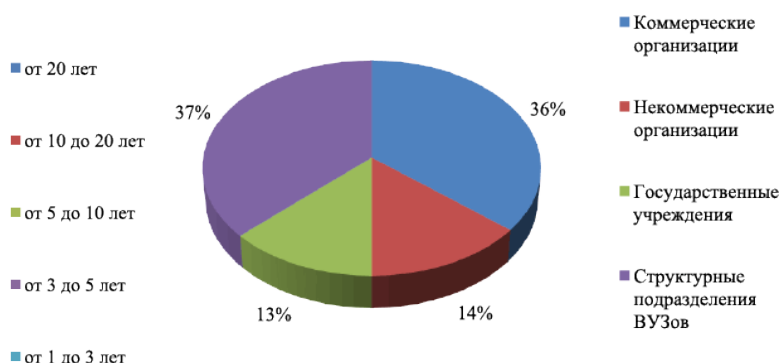


Рисунок 3.3. Организационно-правовые формы технопарков



Бизнес-инкубаторы должны быть направлены на целостное развитие отдельных регионов, их функционирование должно носить межрегиональный характер.

В западных странах развитие и поддержка новых предприятий и малых предпринимателей на региональном уровне посредством бизнес-инкубаторов основывается на трех основных принципах [19]:

- Принцип вовлечения: Создание регионального механизма бизнес-инкубаторов, прежде всего, должна ориентироваться на функционирующие в данной территории предприятия, организации, фирмы и ресурсы, которыми обладает данный регион. Установление такого рода отношений между субъектами взаимодействия приводит к образованию эффекта синергии.

- Принцип совместного функционирования: Соединение основных элементов структуры поддержки малых и средних предприятий в единый механизм, дает возможность сформировать управленческую структуру, обеспечивать прочные отношения, согласовывать действия, направленные на создание и развитие инструментов стимулирования предпринимательской деятельности.
- Принцип самоорганизации и саморегулирования: Бизнес-инкубаторы определяются, как самостоятельные организации способные инициировать и реализовать мероприятия, направленные на поддержку малого предпринимательства в регионе.

Ниже в таблице 3.4 рассмотрим организационно-функциональную сторону технологических парков, функционирующих в Западной Европе.

Таб.3.4. Организационно-функциональная технология парков Западной Европы

ТИП	Особенности	Примеры
1	Наиболее активным звеном и организатором деятельности являются органы власти. Парк играет роль катализатора, он координирует и принимает участие в формировании целого ряда различных проектов развития, подталкивая при этом региональную экономику, поскольку владеет местной инфраструктурой	Ним, Марсель, Страсбург (Франция), Барии (Италия), Ноттингем, Лестер (Великобритания), Зике, Саарбрюккен (ФРГ)
2	Доминирующий сектор- предпринимательский. Парк, действующий в интересах локальных мероприятий. Эти парки очень тесно связаны с местными предприятиями и влияют на местную экономику	Парк Велес в Барселоне (Испания), Ван, Кан (Франция), Кассель, Бонн, Шверт (ФРГ), Хартпул, Серкелк (Великобритания)
3	Это парки с приоритетным направлением в области прикладных исследований. Парки именно этого типа обозначаются как технологические. Они располагаются вблизи крупных Фундаментальных университетов, являющихся инициаторами их создания	Хериот-Уотт в Эдинбурге, Саутгемптон, Суррей в Гилфорде, (Великобритания), Милан, Флоренция (Италия), Франкфурт-на-Одере, Берлин (ФРГ), парки Лионского технополиса (Франция)
4	Активизируются исследования и разработки на привлекательных фирмах. Принципиальным вопросом является трансфертная, передовая	Кембридж, Уорвик в Ковентри (Великобритания),

	технология, а протекающее при этом региональное развитие второстепенно	Левен-ла-Ньюв (Бельгия), Нюрнберг, Карлсруэ (ФРГ), Нант (Франция)
5	Такие парки организуют власти при университетах, для которых создание исследовательских центров является второстепенной целью	Гренобль, Бордо, Тулуза (Франция), Южный банк в Лондоне, Дарем (Великобритания)
6	Этот тип представлен мощными исследовательскими центрами, от которых зависит региональное развитие. Парки способствуют интенсивному распространению новых технологий в местную промышленность	Малага (Испания), Штутгарт, Дюссельдорф, Лойна (ФРГ), Рединг, Колчестер, Норвидж (Великобритания)
7	Региональное правительство активизирует в университетских центрах производство. Эти парки играют роль центров регионального развития	Вальядолид (Испания), Нанси, Шонбери, Лиль (Франция), Бирмингем, Манчестер (Великобритания), Ганновер, Эссен (ФРГ)

Источник: Кузьмина С.Н Развитие системы бизнес-инкубирования в интересах малого промышленного бизнеса: условия и маркетинговые подходы 2011

Многие страны практикуют взаимодействие субъектов крупного и малого бизнеса. [29] Как пример можно привести Швецию, где имеется опыт формирования «внутренних бизнес-инкубаторов». Они формируются крупными компаниями, предприятиями в целях продвижения инноваций. В качестве другого примера можно привести Финляндию. Здесь получило развитие сотрудничество созданных бизнес-инкубаторов с функционирующими предприятиями. В таком случае бизнес-инкубаторы способствуют формированию новых служб и отношений в регионе. Крупные компании, действующие в Италии также заинтересованы в увеличении численности бизнес-инкубаторов. Основной целью такого намерения можно выделить обеспечения доступа к новейшим технологиям, которые будут разрабатываться в бизнес-инкубаторе, а также приобретение определенной доли в создаваемых малых предприятиях, и переходе туда сотрудников. Практика функционирования бизнес-инкубаторов в Северной Америки показывает, что здесь преобладающим компонентом создания и развития инкубаторов выступают университеты, органы местного управления и организации,

направленные на экономическое развитие. Такая же особенность присуща и бизнес-инкубаторам, функционирующим в Великобритании, Австралии и т.д. Государственные органы Китая, с участием органов местного управления сформировала около 400 бизнес-инкубаторов. [29]

В целях обеспечения более эффективной деятельности бизнес-инкубаторов, увеличения эффективности поддержки малых предпринимателей, бизнес-инкубаторы объединяются в ассоциации. В качестве примера, одной из наиболее развитых ассоциаций можно привести сеть «ЕСAbit». [29] Данная сеть объединяет множество бизнес-инкубаторов и технологических парков из Центральной Азии и Восточной Европы. Входящие в сеть бизнес-инкубаторы располагаются в странах с неразвитой рыночной экономикой, и поэтому технологические парки и бизнес-инкубаторы этих стран выступают в качестве ключевых элементов стимулирования инноваций и предпринимательства. Посредством программы поддержки бизнес-инкубаторов проводимой «ЕСAbit» было создано около 60 бизнес-инкубаторов в разных странах, а также организованы сети в Африке, Азии, Центральной Азии, Восточной Европе, Латинской Америке, Ближнем Востоке и т.д.

Мировая практика показывает, что государственная поддержка бизнес-инкубаторам оказывается исключительно в форме субсидий для покупки необходимого оборудования и выплату арендных ставок. Эксперты из Германии считают, что непосредственная поддержка малых предприятий – это задача органов муниципального управления. Государство, конечно же, выступает в главной роли в формировании рамочных условий в целях развития бизнеса. Но, несмотря на это задачами государства относительно малых и средних предприятий выступают в первую очередь формирование политики государства, разработка законодательных актов, формирование банковской и кредитной системы. Практически, поддержка малых предприятий, это задача муниципальных органов управления.

3.2. Перспективы и проблемы развития бизнес-инкубаторов.

Азербайджан определил развитие не-нефтяной сферы своим стратегическим планом. [3] С этой целью планируется снижение природных ресурсов, как в составе ВВП, так и в формировании государственного бюджета, а также обеспечение преимущества не-нефтяной отрасли, расширение инновационного фактора в экономике, посредством разработки и развития эффективных мотивационных систем. Используя имеющиеся ресурсы, и удобное географическое местоположение, Азербайджан имеет возможность обеспечения соответствия социально-экономического положения отдельных регионов мировым стандартам, а также повышению конкурентоспособности продуктов местного производства, и вывода их на мировой рынок.

В Азербайджане предпринимательская деятельность в последние годы, развивается преимущественно в сфере торговли. Однако, у нас имеются перспективы для использования системы бизнес-инкубаторов в развитии других отраслей экономики. Например, важно развивать производственную отрасль, чтобы полностью использовать возможности таких регионов как, Баку, Миньгячевир, Сумгайыт и т.д. Важно также воспользоваться тем опытом, квалифицированными кадрами в нефтяной отрасли, которые сформировались в советское время. Такие преимущества нужно использовать для реализации частных проектов, исполнения нефтяных проектов по заказу. Опыт, приобретенный в этой сфере пригоден для использования и в других отраслях экономики, таких как туризм, сельское хозяйство, народный промысел, инфраструктура и т.д.

Исходя, из вышесказанного можно определить, что малое и среднее предпринимательство в нашей стране имеет большой потенциал в развитии. Однако такое развитие можно обеспечить только посредством государственной поддержки, в таких областях как законодательство и финансирование. Необходимо создавать возможность молодым предпринимателям для открытия малого и среднего бизнеса, поскольку это является основным показателем

развития экономики страны. Основным недостатком Азербайджана является то, что здесь не имеются стандарты корпоративного управления. Несмотря на это в рамках Глобального соглашения в качестве преимущественных факторов можно выделить взаимоотношения с органами государственной власти, общественные объединения, социальные группы, организация и участие в мероприятиях, как на местном, так и на международном уровне, возможность обмена опытом и т.д.

Государственные власти осуществляют меры для того, чтобы поощрить предпринимателей к ведению производственного бизнеса, стимулируют внедрение инноваций. Используются как прямые государственные инвестиции, так и стимулирование малых предпринимателей к деятельности в прикладной экономике.

В Азербайджане имеются перспективы эффективного использования инновативных средств экономики, которые выступают в качестве основного стимула в развитии экономических секторов и формирования инструментов для более рационального решения проблем социально-экономического характера, а также усиления ее конкурентоспособности. Создание и развитие технологических парков и других форм бизнес-инкубаторов в регионе, способствует повышению конкурентоспособности и увеличению перспективы будущего развития.

Одним из ключевых факторов развития бизнес-инкубаторов в стране, является сотрудничество с ООН. Соглашение, заключенное между Азербайджаном и ООН предполагает собой процесс, который носит антикоррупционный характер. В данной программе на добровольной основе могут участвовать частные компании, предприниматели, коммерческие и некоммерческие организации, бизнес-инкубаторы и т.д. Данная программа инициируется Азербайджанским фондом поощрения экспорта и инвестиций [5] при финансировании «StatoilHydro».

Реализация основных целей страны в области экономического развития, нашло свое отражение, в утвержденной 29 декабря 2012-го г. Президентом Азербайджанской Республики программе «Азербайджан 2020: взгляд в будущее» [2]. Основной целью проекта является в предстоящие восемь-десять лет увеличить объем ВВП, в два раза, за счет повышения доли производственной сферы, также к 2020 году планируется войти в список Всемирного банка «Общий национальный доход на душу населения». Прогнозируется, что в период охватывающую данную программу среднегодовые темпы роста ВВП по производственному сектору превысят семь процентов. Основными ключевыми факторами обеспечения развития экономики в этом направлении является поощрение деятельности бизнес-инкубаторов и активное развитие информационно-коммуникационных технологий (ИКТ).

Одним из основных направлений развития информационно-технологической промышленности является формирование технологических парков. Предложения Министерства связи и информационных технологий для эффективного формирования в Азербайджане технологических парков, рассматриваются органами государственной власти. На данный момент имеются 5 основных направлений, которые направлены на реализацию идеи. В качестве направлений можно выделить организация дата центра, развитие человеческого капитала, усовершенствование средних и малых предпринимателей, повышение инвестиционной привлекательности, повышение экспорта. Сегодня для реализации технопарка сформирована государственная программа, утверждены правила и нормативы. Формирование технопарков осуществляется в результате реализации программы формирования региональной инновационной зоны (РИЗ).

По предварительным прогнозам, ближе к 2020 г. доходы от данного проекта достигнут 12 млрд. долларов. [2] В рамках данного проекта намечается формирование технологических парков, для поддержания малого и среднего

бизнеса в инновационной среде, создание условий для производства и экспорта электронных оборудований, программных обеспечений а также внедрение информационных технологий в отдельные отрасли.

Стратегическим взглядом этой программы является то, чтобы с использованием имеющихся возможностей и ресурсов добиться такого развития, которое характеризуется экономическим ростом, высоким социальным благосостоянием, государственным управлением и т.д.

Основной задачей Азербайджана является содействие в развитии отдельных регионов, которое возможно созданием на этих регионах технологических парков. В этом направлении реализуются различного рода программы. На сегодняшний день, начиная с 2004 г. реализуется третья государственная программа развития регионов. 27 февраля 2014 г. Президент И.Алиев утвердил «государственную программу социально-экономического развития регионов АР за 2014-18 гг.» [53].

Помимо основных приоритетов и возможностей развития бизнес-инкубаторов в АР, также необходимо определить основные проблемы развития и эффективного функционирования которые стоят перед бизнес-инкубаторами. Основные барьеры, препятствующие развитию бизнес-инкубаторов идентичны для всех стран, в которых реализуются проекты формирования бизнес-инкубаторов в качестве рычага для развития экономики.

Можно выделить следующие проблемы развития БИ:

1. Основной проблемой выступает недостаточность финансирования со стороны государства в целях поддержания системы бизнес-инкубатора. Наряду с тем, что бизнес-инкубаторы в процессе взаимодействия с субъектами малого бизнеса предоставляют им нежилые помещения и оборудования на льготных условиях, им также необходимо осуществлять техническую поддержку предоставляемых основных средств. Поэтому, для эффективного функционирования бизнес-инкубаторов необходимы дополнительные внешние источники финансирования. В качестве таких источников рассматриваются,

средства из местного и государственного бюджетов направленных на финансирование бизнес-инкубаторов в рамках реализации проектов развития экономики, а также государственные субсидии.

2. Другой часто встречаемой проблемой является недостаточность финансовых средств для поддержания управленческой структуры бизнес-инкубатора. Для содержания управленческой структуры, экспертов, специалистов, консультантов необходимых для отбора проектов, их дальнейшей реализации, развития, формировании стабильных конкурентоспособных предприятий, требуются значительные материальные затраты. Средства, поступившие бизнес-инкубаторам, в целях поддержания зданий, сооружений, оборудования бывает недостаточно для реализации управленческой структуры. Такое положение приводит к оттоку кадров, снижению общего квалификационного уровня персонала.

Другой проблемой касательно управленческой структуры, является отсутствие специалистов, менеджеров, которые обладают достаточно большим опытом и знаниями способными сопровождать малые предприятия, начиная от этапа вступления в бизнес-инкубатор, и заканчивая этапом становления предприятия самостоятельным и выходом его из инкубатора. Для решения этой проблемы необходимо проведение тренингов и обучающих программ для сотрудников бизнес-инкубатора.

3. Еще одной проблемой выступает незаинтересованность финансирования бизнес-инкубаторами проектов, которые находятся на начальных этапах развития. Эта проблема исходит из того, что бизнес-инкубаторы склонны, к финансированию и кредитованию уже сформировавшихся малых предприятий, у которых уже имеются определенные рынки сбыта, сформировано производство, т.е. риски минимальны. Предприятия на ранних стадиях практически не способны получить финансовую помощь от государства, и поэтому такая деятельность инкубаторов приводит к торможению экономики региона и страны в целом. Решение этой проблемы возможно созданием

государством фонда, который будет специализироваться на прямом инвестировании таких проектов.

4. Другой проблемой препятствующей развитию является недостаточно развитые отношения крупных предприятий с малыми инновационными предприятиями. Крупные предприятия следят за инновационными разработками, нововведениями. В таком случае государству необходимо стимулировать крупные компании, чтобы они были заинтересованы в инвестировании в малые инновационные предприятия, посредством создания фондов прямого инвестирования. Такое стимулирование возможно при применении льготных условий налогообложения фондов.

Практика показывает, что большие проблемы наблюдаются в процессе перехода бизнес-инкубаторов на самофинансирование. Такие проблемы возникают как результат отсутствия четких планов и проектов для реализации данного процесса.

В качестве основных проблем характерных для формирования и развития бизнес-инкубаторов выделяются [22, 5]:

- незавершенность вопросов связанных с функциями, правами и обязанностями управляющей компании с малыми предприятиями;
- отсутствие страховки имущества бизнес-инкубатора;
- отсутствие постоянного источника средств, для решения вопросов связанных с техническим обслуживанием, ремонтом, эксплуатацией и т.д.;
- неопределенность будущих источников финансирования инкубатора;
- установленные критерии используемой техники и оборудования, что сдерживает возможности бизнес-инкубатора;
- отсутствие конкретного механизма по обновлению техники и оборудования, которая позволяло бы инкубатору оставаться конкурентоспособным в современных рыночных условиях, когда происходит постоянное развитие и совершенствование техники и технологий.

Помимо вышеуказанных проблем также выделяются такие обобщенные проблемы в функционировании и развитии бизнес-инкубаторов как [26]:

- недостаточная поддержка со стороны муниципальных органов и органов власти;
- недостаточная привлекательность инкубаторов для инвесторов;
- непривлекательность инкубаторов для малых и средних компаний;
- неспособность привлекать и удерживать сотрудников;

Проблемы, связанные с государственной поддержкой бизнес-инкубаторов, и их привлекательностью для инвесторов, связаны между собой. Высокая поддержка государства, которая сопровождается налоговыми льготами, государственными гарантиями, дает бизнес-инкубаторам возможность привлекать инвесторов и уменьшает рискованность проекта. В большинстве экономически развитых странах в качестве основного инвестора бизнес-инкубаторов выступает именно государство. Такая политика дает возможность финансирования инкубаторов, которые являются базовым элементом, позволяющим реализовывать инновационные проекты, и поддерживать конкурентоспособность государства в отдельных отраслях.

В качестве самой распространенной проблемы [23, 11] можно выделить отсутствие правовой базы по формированию и развитию бизнес-инкубаторов. Такая проблема характерна для стран, в которых бизнес-инкубаторы образовались относительно недавно. Барьерами на пути развития бизнес-инкубаторов выступают также сложные экономические ситуации в стране, высокие ставки кредитов, налоги, отсутствие управленческого опыта.

Обобщая все вышесказанное можно выделить следующие проблемы, стоящие на пути развития малого предпринимательства [24, 40]:

- Слабая система поддержки малого предпринимательства;
- Небольшая доля высокотехнологического экспорта;
- Незаинтересованность государственных органов в инновациях;
- Низкие затраты из бюджета на научную и техническую сферы;

- Недостаточная оценка венчурного и фондового механизмов;
- Нестабильное финансовое положение малых и средних предприятий. К этой группе проблем относится также неспособность предприятий быстро реагировать на рыночные изменения, перестраивать внутреннюю структуру, налаживать отношения с конечными потребителями. К нестабильному финансовому положению приводят также высокие цены на коммунальные и энергоресурсы;
- Отсутствие механизмов оперативной поддержки и сервиса организаций;
- Недостаточный уровень квалификации кадров. Под этой проблемой понимается, низкие профессиональные качества кадров, которые отвечают за исполнение инновационных проектов, а также отсутствие определенного механизма для подготовки высококвалифицированных кадров;
- Слабое стимулирование инновационной системы;
- Наличие большого количества административных барьеров связанных с регистрацией предприятий, получением лицензий, сертификацией продукции;
- Отсутствие правового обеспечения предпринимательской деятельности;
- Недостаточная мотивация со стороны предпринимателей;
- Отсутствие статистических отчетов в сфере инноваций. Отсутствуют наблюдение за предпринимателями, показатели, характеризующие производимую инновационную продукцию, методы определения эффективности, полученного от нововведений;
- Невысокое качество инновационной предпринимательской среды. Инновационным предпринимателям не хватает юридических, экономических и управленческих знаний;
- Менталитет и ожидания местного населения, сложившиеся на территории устои и обычаи, которые создают негативное отношение к инновационному предпринимательству;

- Ограниченность в доступе к информационной среде;
- Отсутствие инновационной культуры. К этой группе проблем относится также слабый имидж, неспособность ведения бизнеса, отсутствие управленческого опыта, знаний в экономических и юридических областях;
- Недостаточная финансовая, информационная, образовательная поддержка на муниципальном уровне.

3.3. Основные методы оптимизации развития бизнес-инкубаторов.

Для обеспечения эффективной деятельности бизнес-инкубаторов, необходимо осуществление определенных методов и процедур. Определим основные методы, которые необходимо применить для преодоления барьеров указанных в предыдущем параграфе:

- Слабая система поддержки малого предпринимательства: среди основных методов решения данной проблемы, можно выделить, во-первых, формирование такой инфраструктуры, которая работала бы, как единый механизм. Во-вторых, необходимо формирование региональных сетей бизнес-инкубаторов, которые охватывали бы все отрасли научных знаний, включая и высшие учебные заведения. Помимо этого, важно также создание центров, которые будут заниматься реализацией инновационных проектов, для развития конкретных инновационных отраслей в регионе. В-третьих, возможно также формирование базы данных инновационных идей, доступные для всех предпринимателей и заинтересованных лиц. И наконец, необходимо осуществление консультации предпринимателей для защиты их интеллектуальной собственности.
- Небольшая доля высокотехнологического экспорта: данную проблему развития можно решить проведением мониторинга, оценкой и прогнозированием, как на микро, так и на макро-уровнях.

- Незаинтересованность государственных органов в инновациях: разрешить такую проблему, возможно методом преодоления психологических проблем, и повышением значимости проблем в инновационной сфере. Также решением вопроса может выступить повышение квалификации сотрудников административных структур.
- Низкие затраты из бюджета на научную и техническую сферы: повышение и установление тенденции роста бюджетного финансирования.
- Недостаточная оценка венчурного и фондового механизмов: основным методом решения данной проблемы является разработка и установление законов о венчурных и инновационных фондах. Также возможно формирование венчурного фонда, в целях поддержки инновационных, перспективных проектов.
- Нестабильное финансовое положение малых и средних предприятий: в качестве методов решения данного вопроса можно отметить, во-первых, повышение квалификационного уровня персонала, привлечение экспертов со стороны. Во-вторых, пересмотр политики наложения цен на энергетические ресурсы и коммунальные услуги.
- Отсутствие механизмов оперативной поддержки и сервиса организаций: наиболее эффективным методом решения данной задачи, является формирование так называемых сервисных пунктов.
- Недостаточный уровень квалификации кадров: методами решения данного вопроса являются, во-первых, привлечение специалистов на всех этапах реализации инновационных проектов. Во-вторых, необходимо сформировать единую систему образования и повышения квалификации. В-третьих, нужно разработать единую систему взаимоотношений предпринимателей, в целях их совместного обсуждения и решения задач, возникающих в процессе той или иной деятельности. В-четвертых, важен перехват иностранных инвесторов, посредством льгот в реализации инновационных проектов.

- Слабое стимулирование инновационной системы: в качестве методов преодоления данного барьера можно выделить в первую очередь применение льгот в процессе налогообложения для тех, кто занимается производством инновационной продукции, и усовершенствованием действующих техник и технологий. Также, для эффективности необходимо применять систему «налоговые каникулы». Для решения этой задачи, также возможно утверждение списка техники и оборудования, которые будет возможно ввозить на льготных условиях. Еще одним методом можно определить, отделение денежных средств для государственных гарантий и т.д.
- Наличие большого количества административных барьеров связанных с регистрацией предприятий, получением лицензий, сертификацией продукции: данную проблему можно решить ведением борьбы с коррупцией, разработкой стратегии развития страны, а также применением системы «одного окна».
- Проблема отсутствия правового обеспечения предпринимательской деятельности: возможно, решить путем разработки определенных законов, которые обеспечили бы эффективное функционирование перспективных предприятий.
- Недостаточная мотивация со стороны предпринимателей: выделение компенсаций предпринимателям, в течении первых трех лет деятельности в бизнес-инкубаторе. Также данную проблему можно преодолеть решением задач связанных с офисными помещениями, и введением учета в отдельные области.
- Отсутствие статистических отчетов в сфере инноваций: В качестве основных методов решения этой проблемы выступают, осуществление отборочного наблюдения, определение и внедрение методов для разработки и внедрения форм отражения деятельности малого предприятия. Также нужно выявить инновационно активные предприятия и определить доли инновационных продуктов, которые в них производятся.

- Невысокое качество предпринимательской среды: методами преодоления данного барьера являются, оказание безвозмездных консалтинговых услуг, оснащение инновационных предпринимателей непрерывным потоком информации, посредством информационных ресурсов, и предприятий, которые обладают необходимой информацией.
- Менталитет и ожидания местного населения, сложившиеся на территории устои и обычаи, которые создают негативное отношение к инновационному предпринимательству: методом преодоления выступает, пропаганда данной деятельности или продуктов, с помощью средств массовой информации, выставок для повышения имиджа в глазах у местного населения.
- Ограниченность в доступе к информационной среде: данную проблему, возможно решить формированием и развитием информационной и консультационной системы поддержки инновационных предпринимателей и включением предпринимателей в единую консалтинговую систему.
- Отсутствие инновационной культуры: преодолеть данную проблему возможно путем формирования положительных образов инновационных предпринимателей посредством внедрения их идей среди населения.
- Недостаточная финансовая, информационная, образовательная поддержка на муниципальном уровне: методом решения является обеспечение финансовыми средствами, информацией, поддержкой в сфере образования с помощью средств выделенных специальными фондами поддержки инновационной деятельности.

Для решения всех вышеуказанных задач необходимо осуществление следующих действий:

- Во-первых, нужно определить перспективные малые предприятия, действующие на территории, и долю инновационных продуктов производящихся в них.
- Во-вторых, необходимо провести анализ основных задач, потребностей, причин которые препятствуют развитию инновационной деятельности.

- В-третьих, нужно разработать систему и механизм, посредством которых станет возможным установить взаимоотношения компаний с научно-исследовательскими организациями.
- В-четвертых, необходимо организовать кластеры предприятий, которые имеют большой потенциал для развития и функционируют в основных технологических секторах.

В Азербайджане, исследуя зарубежный опыт, можно прийти к такому выводу, что для оптимизации развития бизнес-инкубаторов, прежде всего, необходимо сформировать ассоциации и объединения. Наличие таких ассоциаций даст возможность местным бизнес-инкубаторам обмениваться опытом и знаниями, а также сотрудничать в решении проблем встающих на пути их деятельности. Такая политика позволит оживить экономику не только отдельных регионов, в которых функционируют бизнес-инкубаторы, но и даст возможность развитию экономики страны в целом.

Для бизнес-инкубаторов функционирующих в Азербайджане характерно то, что они создаются на отдельных регионах для полного использования их возможностей. В качестве примера можно привести Сумгаитский Технологический Парк, технопарк в Губа-Хачмазском регионе и т.д. Для эффективного их осуществления своей деятельности необходимо стимулирование местных малых предприятий к инновационной деятельности.

Основываясь на зарубежный опыт можно сказать, что бизнес-инкубаторы функционирующие в Азербайджане, относительно молодые, в связи, с чем не имеют должного опыта деятельности. Оптимизировать данный момент, возможно, во-первых, путем привлечения иностранных специалистов, во-вторых, отправкой своих сотрудников на командировки и тренинги за границу, где они смогли бы получить необходимые знания и приобрести опыт. Из двух методов решения данной задачи, более оптимальным является второй метод, поскольку это приведет к сокращению будущих расходов на

привлечение экспертов. Метод привлечения экспертов со стороны ориентирован на краткосрочный период, в то время, как метод повышения квалификации персонала носит долгосрочный характер.

Решить вопрос привлечения иностранных инвестиций местными бизнес-инкубаторами возможно исключительно посредством применения государством льготной политики для иностранных инвесторов.

Из проанализированного отчета Парка Высоких Технологий, мы увидели, что технопарк перенаправляет весь свой доход на производство, в целях ее расширения. Учитывая тот факт, что технопаркам не хватает финансовых средств, нужно отметить, что государство должно увеличить долю выделяемых субсидий бизнес-инкубаторам. Другим методом решения данной задачи является создание специальных фондов, основной задачей которых будет являться выделение средств бизнес-инкубаторам на отдельных этапах их деятельности.

Особенностью местных бизнес-инкубаторов является то, что большинство их формируются инициативой государства. Поэтому основной задачей стоящей перед ними является оживление экономики региона. Помимо государственных бизнес-инкубаторов, необходимо стимулирование формирования частных инкубаторов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Бизнес-инкубатор – это организация, занимающаяся процессом предоставления ресурсов, профессиональных услуг начинающим предприятиям с целью поддержания становления, развития последних до «зрелости».

Таким образом, основными целями бизнес-инкубаторов выступают: поддержка малых предприятий, обеспечение взаимоотношений между крупными и малыми предприятиями, развитие города с экономической точки зрения, обеспечение развития высоко-инновационных технологий, создание дополнительных рабочих мест, обеспечение и упрощение доступности различных ресурсов и услуг, создание условий для успешной деятельности малых предприятий.

Для достижения вышеперечисленных целей, бизнес-инкубаторы реализуют следующие процессы: воздействуют на активную деятельность малых предприятий, поощряют и привлекают малые предприятия на конкурс, выбирают субъектов малого предпринимательства, которые войдут в бизнес-инкубатор и будут размещены в нем для дальнейшего сотрудничества, обслуживают малые предприятия на протяжении нескольких этапов, для поддержания их конкурентоспособности и устойчивости, обеспечивают необходимой консультацией и консалтинговыми услугами, формируют аналитическую базу данных о этапах развития предприятий, устанавливают отношения с финансовыми институтами и международными организациями.

В качестве основных проблем характерных для формирования и развития бизнес-инкубаторов выделяются: незавершенность вопросов связанных с функциями, правами и обязанностями управляющей компании с малыми предприятиями, отсутствие страховки имущества бизнес-инкубатора, отсутствие постоянного источника средств, для решения вопросов связанных с техническим обслуживанием, ремонтом, эксплуатацией, неопределенность будущих источников финансирования инкубатора, установленные критерии используемой техники и оборудования, что сдерживает возможности бизнес-

инкубатора, отсутствие конкретного механизма по обновлению техники и оборудования, которая позволяло бы инкубатору оставаться конкурентоспособным в современных рыночных условиях, когда происходит постоянное развитие и совершенствование техники и технологий.

Бизнес-инкубаторы играют важную роль в развитии и становлении малых предприятий. В процессе сотрудничества, малым предприятиям оказываются финансовые, сервисные, образовательные и психологические поддержки.

Государство должно обеспечивать бизнес-инкубаторов финансовыми средствами, предоставлять льготы и оказывать другие услуги, т.к. они являются новыми рабочими местами, способствуют оживлению экономики страны и регионов.

Для оптимизации деятельности бизнес-инкубаторов, и процесса их взаимодействия с субъектами малого бизнеса необходимо реализация следующих задач:

1. Нужно определить малые предприятия, действующие на территории, и долю инновационных продуктов производящихся в них.
2. Необходимо провести анализ основных задач, потребностей, причин которые препятствуют развитию инновационной деятельности.
3. Нужно разработать систему и механизм, посредством которых станет возможным установить взаимоотношения компаний с научно-исследовательскими организациями.
4. Необходимо организовать кластеры предприятий, которые имеют большой потенциал для развития и функционируют в основных технологических секторах.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. «Azərbaycan Respublikasında 2009 — 2015-ci illərdə elmin inkişafı üzrə Milli Strategiya»-nın və «Azərbaycan Respublikasında 2009 — 2015-ci illərdə elmin inkişafı üzrə Milli Strategiyanın həyata keçirilməsi ilə bağlı Dövlət Proqramı»-nın təsdiq edilməsi haqqında Azərbaycan Respublikası Prezidentinin Sərəncamı // Mdi.gov.az
2. “Azərbaycan 2020: gələcəyə baxış” inkişaf konsepsiyası // http://www.president.az/files/future_az.pdf
3. Azərbaycan Respublikasının Prezidenti tərəfindən 2 aprel 2014-cü il tarixli Sərəncam əsasında təsdiq olunmuş Yüksək Texnologiyalar parkı haqqında qanun // http://hightech.az/wp-content/uploads/2014/05/High-Tech-Park-Decree_April-2-2014.pdf
4. Azərbaycan Respublikası İqtisadiyyat Nazirliyi “Biznes inkubator-gənclərə yeni imkan” / http://www.economy.gov.az/index.php?option=com_content&view=article&id=2648:biznes-inkubator&catid=123:bi-ink&lang=az
5. İxracın və İnvestisiyaların Təşviqi Fondu (AZPROMO) <http://azpromo.az>
6. Yüksək Texnologiyalar Parkının 2014-cü il üzrə Müstəqil Auditor hesabatı. <http://hightech.az/wp-content/uploads/2014/07/2014-Audit-Report-Pdf-File.pdf>
7. Аналитическая записка Ассоциации Кластеров и технопарков 2015 г. // <http://bit.samag.ru/archive/article/1520>
8. Алиев В. Технопарки: стимул для развития. 2012 г. http://btime.az/page.html?id_file=4035&id_node=415
9. Алиев. Ш.Т. Важность особых экономических зон в формировании экономической модели Азербайджана «Проблемы современной экономики», № 2, г. Санкт-Петербург, 2009. // http://library.by/portalus/modules/economics/readme.php?archive=&id=1277278591&start_from=&subaction=showfull&ucat=
10. Асаул А.Н., Войнаренко М.П., Ерофеев П.Ю. Организация предпринимательской деятельности Учебник. Издательство: «Гуманистика», 2004. - 448с.
11. Болотов А. Анализ эффективности инновационной деятельности // Трендер. - 2006. - № 11. С. 10-12.

- 12.Барышева А. В.. Инновационный Менеджмент (Учебное пособие. 3-е издание), 2012 г.
- 13.Богомолов В.А., Богомолова А.В. Антикризисное регулирование экономики: Теория и практика. ЮНИТИ, 2003
- 14.Группа Всемирного Банка «Doing Business» - отчет результатов исследования ведения бизнеса в Азербайджане 2016 г.// <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/azerbaijan/>
- 15.Гребенюк И. И., Голубцов Н. В., Кожин В. А., Чехов К. О., Чехова С. Э., Фёдоров О. В., Анализ инновационной деятельности высших учебных заведений России. Издательство "Академия Естествознания", 2012 год
- 16.Жуков А. Стимулирование инновационной деятельности малого и среднего бизнеса // Проблемы теории и практики управления. - 2010. - № 5. - С. 8 - 16.
- 17.Инновационная инфраструктура // <http://technopark.by/business/230.html>
- 18.Иващенко Н.П. «Концептуальные основы формирования и функционирования бизнес-инкубаторов в национальной инновационной системе». Москва, 2011 г. http://www.msu.ru/projects/amv/doc/h6_1_6_1_nim1.pdf
- 19.Кузьмина С.Н. Маркетинг в России и за рубежом // <http://www.mavriz.ru/articles/2011/2/5779.html> 2011 г.
- 20.Крутик А.Б., Горенбургов. Малое предпринимательство и бизнес-коммуникации. Учеб. пособие 2005 г.
- 21.Ломоносова Т.В., Горбунов В.Л., Бизнес–инкубаторы и рыночная экономика: Учеб. метод. пособие. – М.: Институт предпринимательства и инвестиций, 2001 год, – 128 с. – с.3–5, 95-98.
- 22.Нефедьев В.В. Проблемы развития отечественных бизнес-инкубаторов // http://www.unitech-mo.ru/upload/files/science/journal-vre/jurnal_no5.pdf стр.5
- 23.Особенности развития технопарков в России // <http://www.ind.kurganobl.ru/assets/files/Technoparki%20v%20rossii.pdf> стр.11
- 24.Перчинская Н. П. Барьеры на пути развития инновационного предпринимательства и их преодоление // <http://cyberleninka.ru/article/> выпуск № 7 / 2011 стр.40

- 25.Попков В.П., Евстафьева Е.В., Организация предпринимательской деятельности. Схемы и таблицы. – СПб.: Питер, 2007 год. – 352 с. – с.78, 290.
- 26.Паньшин И.В., Тябина З.М. Ключевые проблемы создания и развития технопарков в России 2011 г. <http://www.rae.ru/forum2011/21/507>
- 27.Талгат Гафиатуллин. Бизнес-инкубатор — эффективный инструмент повышения социальной и экономической стабильности. 2013 г.// <http://glazov-gov.ru/files/1325828196/%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F%20%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F.pdf?1370948348>
- 28.Тормышева Т.А., зам. генерального директора РАИР. Доклад на заседании координационного совета по развитию малого предпринимательства в городе Димитровграде.8 октября 2010 года
- 29.Фияксель Э.А. Роль бизнес-инкубаторов в инфраструктуре поддержки малого инновационного бизнеса регионов // <http://www.jurnal.org/articles/2008/ekon30.html> 2008 г,
- 30.Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С.. Финансы предприятий. — М., ИНФРА-М. - 343 с., 1998 <http://finlit.online/finansovyiy-menedjment-upravlenie/metodyi-finsanovogo-analiza-9148.html>
- 31.Chapman, P. & Hannon, P. UK Incubators: Identifying Best Practice: Full Report. UK Business Incubation, Birmingham United Kingdom, 2001
- 32.Department of science and technology. Article: Chapter I. Introduction Technology Business Incubators // <http://www.connectone.in/downloads/chapter1.pdf>
- 33.European Commission BIC concept - DG XVI, Doc. XVI/37/84
- 34.Grimaldia, Alessandro Grandia a CIEG, Department of Management, University of Bologna, Via Saragozza 8, 40123 Bologna, Italy: Business incubators and new venture creation
- 35.International Business Innovation Association: Business incubation FAQs // <https://www.inbia.org/resources/business-incubation-faq>
- 36.Linda Knopp, State of the Business Incubation Industry. Athens, Ohio: National Business Incubation Association, 2007.
- 37.Lesakova Matej. Role of Business Incubators in Supporting the SME Start-up pg 86-87// https://uni-obuda.hu/journal/Lesakova_35.pdf p.86-87

38. Mark P. Rice, Co-production of business assistance in business incubators An exploratory study * Lally School of Management and Technology, Rensselaer Polytechnic Institute, accepted 1 January 2000
39. Mian S.A., Assessing value added contributions of university technology business incubators to tenant firms. *Research Policy* 25, 325–335. 1996
40. Roure, J.B., Keeley, R.H., Predictors of success in new technology based ventures. *Journal of Business Venturing* 5, 201–220.; 1990
41. Stuart, R., Abetti, P.A., Start-up ventures: towards the prediction of initial success. *Journal of Business Venturing* 2, 215–230. 1987
42. Steve Strauss. Article: Business incubator can mean a faster start for your startup. 2011. http://usatoday30.usatoday.com/money/smallbusiness/columnist/strauss/2011-05-08-business-incubator_n.htm
43. Stankiewicz R. Spin-off companies from universities *Science and Public Policy*, 21 (2) (1994), pp. 99–110
44. Toni Wanklin. Incubators in various formats offer support for the setting up a business. // <http://www.nature.com/bioent/2003/030101/full/nbt0602supp-BE23.html>
45. *Technovation* Volume 25, Issue 2, February 2005, Pages 111–121
46. EC, 2002; Lalkaka and Bishop, 1996, McAdam 2008. Smilor and Gill, 1986. Reich, 1991
<https://worldbusinessincubation.wordpress.com/2013/04/05/typical-objectives-and-mission-statements-of-business-incubation-program/>
47. A. Lipparini, G. Lorenzoni. *Piccaluga Processi di filiazione: l'impresa crea impresa e la ricerca crea impresa* (Eds.), Imprenditori e Imprese, Il Mulino (2000)
48. Sousa, M. A. B.; Beuren, I. M. Expectativas percebidas pelos empreendedores no processo de incubação. *Revista GESTÃO.Org*, 10, 01 (2012)
<http://www.revista.ufpe.br/gestaoorg/index.php/gestao/article/view/271>
49. <http://hightech.az> Парк Высоких Технологий
50. <http://www.stp.az/> Сумгаитский Технологический Парк
51. <http://www.youthinc.az/az> «Youth Inc» MMC
52. <http://bsp.az/> Балаханский промышленный парк

53. www.mdi.gov.az/ Министерство Оборонной промышленности Азербайджанской Республики
54. <http://asue.edu.az/innovativ-biznes-inkubator/> Инновационный Бизнес-Инкубатор
55. wikipedia.org/wiki/ (Бизнес-ангел, Бизнес-акселератор)
56. http://www.azerbaijan.az/_Economy/_newWorks/newWorks_03_r.html
57. <http://constructorus.ru/finansy/cto-takoe-startap.html>
58. <http://www.abc.az/rus/news/14785.html>
59. <http://youthportal.az/news/detail.php?ID=81429>
60. <http://banks.az/showekonews.php?id=16919&lang=ru>

Xülasə

Tədqiqatın əsas məqsədi, biznes-inkubatorların kiçik biznesin inkişafında olan rolunu, və onların arasında olan əlaqələrin optimallaşdırılması üçün əsas üsulları müəyyən etməkdir.

Dissertasiya işinin məqsədinə çatmaq üçün müvafiq olaraq qarşıya aşağıdakı vəzifələr qoyulmuşdur:

- Biznes-inkubatorların, kiçik müəssisələr üçün olan əhəmiyyətini müəyyən etmək;
- Yerli və xarici bazar mühitini təhlil etmək;
- Biznes-inkubatorların və kiçik müəssisələrin qarşılıqlı əlaqəsinə mane törədən amilləri müəyyən etmək;
- Müəyyən olunmuş maneləri aradan qaldırmaq üçün əsas üsulları araşdırmaq.

Dissertasiya işi üç fəsildən ibarətdir:

- Birinci fəsil biznes-inkubatorların nəzəri və metodoloji aspektlərinin müəyyən edilməsinə, və onların kiçik müəssisələrlə olan əlaqəsinə həsr edilib.
- İkinci fəsil Azərbaycanda olan müasir vəziyyətdən və “Yüksək Texnologiyalar Parkı” MMC əsasında biznes inkubatorların maliyyə göstəricilərini təhlil və qiymətləndirilməsindən ibarətdir.
- Dissertasiyanın üçüncü fəsli biznes-inkubatorların və kiçik müəssisələrin qarşılıqlı əlaqəsinin inkişafına mane olan problemləri aşkar edib, və bu problemlərin həllini tapmaqdan ibarətdir.

Summary

The aim of the scientific research is to determine the role of business-incubators in the developing process of the small business, and to find the main methods of optimizing the relationships between them.

Objectives of the study. Realization of this goal requires solution of the following objectives:

- Determine importance of business-incubators for small business;
- Analyze domestic and international business environment;
- Identify barriers which prevent effective cooperation between business-incubators and small firms;
- Find the main methods to overcome these barriers.

Dissertation is divided into three parts:

- **The first chapter** is dedicated to theoretical and methodical aspects of business-incubators, and to their relationships with subjects of small businesses.
- **The second chapter** consists of the current situation in Azerbaijan, analysis and evaluation of financial indicators of business-incubators in Azerbaijan using the «High Technologies Park» as an example.
- **The third chapter of dissertation** helps to identify the barriers that prevent the effective development of relationships between business-incubators and small businesses, and describes the ways of solution of these problems.