Изображение выглядит как текст, Шрифт, письмо, снимок экрана

Автоматически созданное описание

**СОДЕРЖАНИЕ**

Введение 2

1 Теоретические основы развития бизнес-инкубаторов за рубежом 3

1.1 Понятие, функции и классификация бизнес-инкубаторов в мировой экономике 3

1.2 Модели бизнес-инкубаторов за рубежом 8

2 Анализ развития бизнес-инкубаторов за рубежом 13

2.1 Анализ опыта успешных бизнес-инкубаторов в Европе 15

2.2 Исследование опыта развития бизнес-инкубаторов в США 18

2.3 Проблемы и перспективы развития бизнес-инкубирования за рубежом 20

Заключение 23

Список использованных источников 24

**ВВЕДЕНИЕ**

Актуальность темы исследования. Становление рыночной экономики должно сопровождаться формированием конкурентной среды. Такая среда может быть образована только путем развития института предпринимательства, создания благоприятных условий для развития малого бизнеса. Тема развития бизнес-инкубаторов за рубежом имеет большую актуальность в современном мире. Это связано с необходимостью поддержки стартапов и молодых компаний, которые играют важную роль в экономическом развитии и инновациях. Различные страны и регионы развивают свои бизнес-инкубаторы и программы поддержки предпринимательства с целью создания благоприятных условий для становления и успешного развития новых компаний.

Степень научной разработанности темы курсовой работы. Вопросам бизнес-инкубаторов посвящены труды отечественных и зарубежных ученых, таких как: Р.Р. Габитов, Е. Ю. Трифонова, Ч. Д'Агостино, Д. Флауэрс, Ш. Митра.

Объектом исследования курсовой работы являются бизнес-инкубаторы за рубежом.

Предметом - организационно-экономические отношения в процессе бизнес-инкубирования в Европе и США.

Цель курсовой работы - рассмотреть современные тенденции развития бизнес-инкубаторов за рубежом.

В соответствии с целью курсовой работы были поставлены следующие задачи:

- рассмотреть понятие и сущность бизнес-инкубаторов

- раскрыть функции и задачи бизнес-инкубаторов

- исследовать мировые тенденции в развитии бизнес-инкубаторов

- проанализировать развитие бизнес-инкубаторов за рубежом

- проанализировать перспективы развития бизнес-инкубаторов за рубежом.

Теоретико-методологическую базу исследования составили труды современных отечественных и зарубежных ученых-экономистов, в которых освещена деятельность бизнес-инкубаторов: L. Buys, P. Dotta, Э. Р. Самедова, Н. П. Иващенко, Г. Ю. Касьянова, Е. А. Котко.

Информационная база курсовой работы: данные WIPO, интернет-источники и научные статьи в специализированных изданиях.

Структура работы. Курсовая работа состоит из введения, двух глав, заключения и списка использованных источников.

В первой главе курсовой работы исследуются теоретические основы бизнес-инкубаторов. Рассмотрен механизм формирования и функционирование бизнес-инкубатора за рубежом. Проанализированы модели бизнес-инкубаторов за рубежом.

Во второй главе проведен анализ деятельности бизнес-инкубаторов за рубежом на примере США и Европейский стран. Проведен анализ динамики развития бизнес-инкубаторов за рубежом. Выявлены основные проблемы бизнес-инкубаторов, предложены пути решения, а также указаны перспективы развития бизнес-инкубаторов.

В заключении курсовой работы представлены итоговые выводы и предложения по результатам проведенного исследования.

**1. Теоретические основы развития бизнес-инкубаторов за рубежом**

**1.1 Понятие, функции и классификация бизнес-инкубаторов в мировой экономике**

Бизнес-инкубатор представляет собой организацию, которая обеспечивает малые предприятия различными помещениями и сооружениями на основе совместного использования, доступом к техническим средствам и услугам в области ведения бизнеса в качестве единого вполне интегрированного и вполне приемлемого по стоимости комплекса. [19] Такого рода опека и совместное покрытие расходов призваны облегчить начальную стадию развития нового предприятия путем сокращения затрат и избежания задержек при освоении новых видов продукции и реализации инновационных проектов, а тем самым уменьшить вероятность неудачи предприятия.

Концепция бизнес-инкубатора, представляющая собой создание микросреды обитания для поддержки бизнеса на стадиях его жизненного цикла, была разработана в начале 80-х гг.

Она развивалась в 90-х гг. в сторону создания целевых (технологических) и «виртуальных» инкубаторов, а также гибридов, состоящих из центров по развитию предприятий и бизнес-инкубаторов. [10]

Бизнес-инкубатор - многопрофильное учреждение. Он призван помочь опекаемым юридическим и физическим лицам начать собственное дело, выйти на рынок, закрепиться на нем, защищаться от недобросовестных и некомпетентных действий контрагентов, органов власти, банков. Его эффективность оценивается по количеству фирм, действующих на рынке после прохождения программы инкубации.[27] Конкретные цели функционирования инкубаторов могут различаться в зависимости от того, кто имеет решающее влияние на принятие стратегических решений.

Так, основной целью создания государственных (общественных) инкубаторов, финансирование которых осуществляется правительством и некоммерческими организациями, является экономическое развитие региона, создание рабочих мест, экономическая диверсификация и (или) увеличение налоговых поступлений. Основное внимание они уделяют проектам, отличающимся небольшими капиталоемкостью и сроком окупаемости.

Академические и университетские инкубаторы способствуют реализации потребностей в научном предпринимательстве, решению проблем ускорения инновационного цикла регионального научно-технического развития. Они позволяют работникам научно-исследовательских институтов освоить и реализовать разработки, заниматься предпринимательской деятельностью без отрыва от научной работы, у выпускников учебных заведений появляется возможность успешно стартовать в бизнесе. [27]

Смешанные инкубаторы объединяют усилия правительства, некоммерческих организаций и (или) частных организаций. Сотрудничество такого рода может принести инкубатору доступ к правительственному финансированию и разнообразным вариантам поддержки, а также деловому консультированию и финансам частного сектора. [24]

Частные, коммерческие инкубаторы создаются инвестиционными группами для сотрудничества по развитию недвижимости. Их главные интересы заключаются в получении дохода на инвестиции от инкубируемых фирм, развитии недвижимости и коммерциализации технологий.

По способу предоставления услуг выделяют следующие бизнес-инкубаторы, представленные в таблице 1

Таблица 1 – Виды бизнес-инкубаторов по способу предоставления услуг [11]

|  |  |
| --- | --- |
| «классические» | наряду с бизнес-услугами основной их функцией является предоставление предприятиям офисных и производственных площадей по расценкам ниже рыночных; |
| электронные | Предоставляющие услуги посредством электронной связи с предприятиями. Их основной недостаток - малое количество прямых контактов с предприятиями; |
| «без стен» | менеджер инкубатора регулярно объезжает предприятия.  Недостатком такого способа предоставления услуг является отсутствие общения между предприятиями, а преимуществом - отсутствие конфликтов; |
| многопрофильные | предоставляющие широкий спектр услуг при открытии бизнеса на базе собственных помещений с использованием оборудования и технических средств институтов и лабораторий; |
| виртуальные | это многопрофильный сервис, целью которого является поддержка малого предпринимательства путем предоставления таких услуг, как: аналитико-консалтинговые, маркетинговые, образовательные, поиск инвесторов и партнеров для фирм, предоставление дистанционного доступа к различным базам данных. |
| внутренние | выполняющие работу по одному из направлений; |
| целевые | сосредоточенные на разработке компьютерных программ и на биотехнологии. |

Опыт развития мировой экономики показывает, что в условиях экономического кризиса политика, ориентированная на оказание помощи и содействие развитию малого предпринимательства, дает ощутимые результаты в достижении сбалансированного экономического роста. [25]

Стремительное развитие и бурный рост числа БИ во многих странах мира доказывает эффективность использования этой модели для решения целого ряда задач, среди которых можно выделить следующие:

- оздоровление экономической активности регионов, развитие внутренних рынков, диверсификация регионов;

- рост числа малых предприятий, повышение их жизнеспособности и, следовательно, расширение налогооблагаемой базы регионов и государств;

- наиболее полное использование ресурсов регионов, включая трудовые, производственные, технологические, природные и пр.;

- повышение инновационной активности бизнеса в целом, внедрение новых технологий и «ноу-хау»;

- создание и укрепление связей между малым бизнесом и другими сторонами экономики (крупным бизнесом, государственным, финансовым сектором и пр.), а также межрегиональных и международных связей, способствующих укреплению экономических систем;

- рост занятости уровня жизни населения.

Инкубаторы малого бизнеса, являющиеся частью инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, могут выступать как самостоятельно, так и как часть единой системы развития малых предприятий наряду с техническими и научными парками, инновационными и бизнес-центрами и пр., в которой бизнес-инкубатору отводится одна из ранних фаз развития малого предпринимательства. [21]

В мире не существует одинаковых бизнес-инкубаторов, но в целом набор услуг, оказываемых ими малым предприятиям, довольно стандартен. Ниже приведен наиболее полный перечень, причем все услуги БИ разбиты на 4 категории:

- сдача в аренду помещений и офисное обслуживание;

- обучение предпринимателей;

- консультационные услуги;

- продвижение проектов к инвестициям.

Все эти услуги оказываются на льготных условиях. [20]

**1.2 Модели бизнес-инкубаторов за рубежом**

Конкретные цели функционирования инкубаторов могут различаться в зависимости от того, кто из учредителей имеет решающее влияние на принятие стратегических решений. Так, основной целью создания государственных (общественных) инкубаторов, финансирование которых осуществляется правительством и некоммерческими организациями, является экономическое развитие региона, создание рабочих мест, экономическая диверсификация и (или) увеличение налоговых поступлений. Основное внимание они уделяют проектам, отличающимся небольшими капиталоемкостью и сроком окупаемости.

Четырьмя основными моделями инкубации являются:

1) Преподаватели. Эта модель инкубации работает по программе, аналогичной программе MBA. Однако, как следует из названия, эта модель является школой стартапов. После подачи заявления и поступления модель проводит стартапы через занятия, тренинги и консультации.

Модель также организует сетевые мероприятия, которые позволяют стартапам общаться с успешными предпринимателями. Стартапы также получают возможность представить свои бизнес-идеи инвесторам-ангелам и венчурным капиталистам в день демонстрации.

Заявка хорошего качества по своей сути является ключом к зачислению в модель инкубации для преподавателей. Эта модель бизнес-инкубатора привлекает лучших кандидатов.

2) Агенты. Модель агентского бизнес-инкубирования обычно помогает начинающим компаниям находить общий язык с инвесторами и клиентами из разных регионов. Кроме того, модель агентского инкубирования может также помочь существующему бизнесу искать новые технологии.

The Agents — это успешная бизнес-модель инкубатора, потому что она предлагает решения для развития бизнеса корпорациям и стартапам. Кроме того, агенты также предоставляют дополнительные услуги, такие как консультации по получению нового дохода и маркетинговые исследования.

Платежеспособные клиенты являются ядром модели инкубирования агентов. Следовательно, эти инкубаторы должны иметь прочную связь с клиентами. Кроме того, они также должны создавать стартапы и предоставлять информацию, которая интересует клиентов.

3) Продавцы. Важнейшим приоритетом торговых инкубаторов является продажа клиентам собственных продуктов и услуг. В результате торговые инкубаторы предпочитают помогать начинающим компаниям, которые преуспевают в продвижении своих продуктов и услуг. Это корпоративные инкубаторы, принадлежащие крупным компаниям.

Торговые модели тратят много ресурсов на маркетинг. Для инкубаторов этого типа типично иметь бюджеты на продажи и маркетинг. Они любят участвовать или организовывать громкие мероприятия и продвигать истории успеха бизнес-стартапов.

4) Создатели. Создатели обычно являются создателями новых предприятий. Как правило, это небольшие корпоративные инкубаторы, которые создают предприятия, используя свои собственные ресурсы и идеи. В отличие от венчурных капиталистов, создатели используют другие подходы при создании нового предприятия. Сначала они формируют внутреннюю [команду менеджеров для разработки](https://www.onestopdevshop.io/net-developers-for-hire/) бизнес-идей в рамках своей собственной сети.

Вместо того, чтобы сосредоточиться на привлечении средств, управленческая команда тратит большую часть своей энергии на продвижение продукта на рынок. Эта модель похожа на естественный процесс создания бизнеса предпринимателями и является растущей тенденцией в инновационной экосистеме. В основе этой модели лежат внутренние управленческие команды, возглавляемые успешными предпринимателями.

Данная модель инкубации имеет более высокий процент успеха при создании новых начинающих компаний. Это связано с тем, что изобретательные и опытные предприниматели, активно ищущие новые бизнес-идеи, инициируют стартап-проект. Что еще более важно, проектом управляет внутренняя управленческая команда, имеющая опыт работы с ценными стартап-проектами. Команда также выигрывает от эффекта масштаба, поскольку может повторно применять лучшие практики и повторно использовать инфраструктуру предыдущих проектов. [8]

Бизнес-инкубаторы создавались, по большей части, как некоммерческие структуры, поддерживаемые местными администрациями или структурами, занимающимися экономическим развитием, исследовательскими институтами и высшими учебными заведениями. Во многих случаях их целью декларировалось увеличение «социального капитала», стимулирование предпринимательства, заполнение пустующих площадей, предотвращение оттока квалифицированных трудовых ресурсов. Мировая практика свидетельствует о том, что наряду с решением вышеуказанных проблем БИ содействуют созданию недостающих компонентов инфраструктуры, стимулируют создание дополнительных рабочих мест. Начиная примерно с 2000 г. некоммерческие БИ все более активно вытесняются коммерческими.[23]

Бизнес-инкубаторы, создаваемые в разных странах, имеют свою специфику. Их различия обусловлены разницей в поставленных перед ними задачах, в наборе источников финансирования и т. д. В Европе, например, некоторые бизнес-инкубаторы называются центрами бизнес-инноваций. Большинство этих центров были созданы по инициативе Экономической комиссии при поддержке региональных и городских властей. Такие БИ крупнее тех, что находятся в Северной Америке, и обслуживают малые и средние начинающие компании, в то время как инкубаторы США работают, в основном, с начинающими, молодыми или развивающимися фирмами. [12]

Можно говорить о разном уровне инкубаторов, но у них обязательно есть поддержка. В чем она заключается? Обычно это определенные финансовые льготы. Особенно, если речь идет о неблагополучных зонах. Инициаторы получают налоговые льготы для строительства инкубатора, который в свою очередь может получить статус безналоговой или ограниченно безналоговой зоны, то, что иногда называют «налоговой гаванью». При этом налоговые льготы не обязательно распространяются на весь бизнес-инкубатор, это может быть и его часть.

Стоит подчеркнуть, что льготы, как правило, предназначаются для бизнесов, которые придут в эту зону. Распространяются они только на резидентов.

В Америке широкое распространение получили свободные экономические зоны, и во многих случаях, когда решается вопрос предоставления статуса свободой зоны, наличие инкубатора или планов его создания является существенным аргументом. [23]

Поддержка в виде льготного налогообложения или освобождения от местных налогов дает уверенность в том, что с большой вероятностью зона привлечет компании и будет стимулировать экономическое развитие региона. Однако эти льготы, как правило, имеют ограничения по времени.

Иногда бизнес-инкубатор представляют себе как маленький технопарк. На самом деле это не так. Несмотря на кажущееся сходство, технопарк от бизнес-инкубатора отличается тем, что технопарк включает компании разного уровня развития, а бизнес-инкубатор — одного.

Что касается учредительства бизнес-инкубаторов, то существуют варианты, но принцип один: это партнерство, коммерческое либо некоммерческое.

Бизнес-инкубатор в США ориентирован на новые компании, как вновь созданные американские, так и зарубежные, которые станут новыми для американского рынка.

Резиденты бизнес-инкубаторов — это не арендаторы помещений. Это компании, в успехе которых заинтересован бизнес-инкубатор, заинтересован в доле бизнеса. Компании часть акций передают бизнес-инкубатору.

По сути, в бизнес-инкубаторе происходит адаптация компаний к американскому рынку, и для этого им в среднем достаточно четырех месяцев.

В Германии существует большой опыт преобразования комбинатов и крупных предприятий, особенно в ее восточной части. Так, например, в Дрездене на предприятии микроэлектроники (3300 работающих) была начата процедура банкротства. Чтобы не потерять кадровый потенциал, было организовано 40–50 новых малых фирм. Трудоустроили около половины сотрудников. Сейчас здесь работает около 4000 человек, сохранен весь персонал. Квалификация сотрудников притянула в регион крупную компанию Siemens, которая формирует сейчас субподряд для этих малых предприятий, выпуская 15 миллионов микропроцессоров — 10% всех в мире. [26]

Всего по технологии бизнес-инкубирования в Германии работает более 300 организаций (бизнес-инкубаторов, промышленных парков, технопарков, инновационных центров).

За период 1984–1986 гг. количество бизнес-инкубаторов удваивалось ежегодно. Новый толчок развитию этих структур дало объединение Германии в 1990 г., когда многочисленные земли Восточной Германии попытались достичь экономической реструктуризации путем открытия технологических центров. Первые проекты (в Берлине, Лейпциге, Франкфурте, Дрездене) начались за несколько месяцев до объединения. Немецкое правительство разработало специальную программу по открытию инкубаторов в Восточной Германии. Важную роль в реализации этого проекта сыграла Федерация инкубаторов Западной Германии. Было решено, что каждый инкубатор в Восточной Германии должен иметь партнера в Западной Германии. Пионерами в этой области были бизнес-инкубаторы в Дортмунде и Ганновере. [26]

Федерация инкубаторов Западной Германии представляет интересы немецких инкубаторов, но она не вовлечена в создание и управление бизнес-инкубаторами. Федерация регулярно составляет подробные доклады об отдельных бизнес-инкубаторах, используя информацию, предоставляемую ее членами. Бюджет Федерации формируется за счет пожертвований инкубаторов, они же организуют продажу публикаций и проведение всевозможных мероприятий. Федерация является, возможно, главным источником ноу-хау, касающихся создания инкубаторов в Германии.

Почти треть всех бизнес-инкубаторов Германии расположена в Северной Вестфалии. Большинство бизнес-инкубаторов являются немецким эквивалентом компаний с ограниченной ответственностью. В создание и поддержку бизнес-инкубаторов вовлечены практически все участники регионального экономического развития, в то время как участие федеральных институтов ограничено. При этом установлено, что 38% инкубаторов самостоятельно покрывают свои расходы; 40% инкубаторов - получают субсидии; 22% инкубаторов получают структурные субсидии. Наряду с финансовой помощью местные органы власти предоставляют нефинансовые субсидии: предоставление дешевой земли и зданий, субсидии на подготовку кадров. Для оценки деятельности инкубаторов разработано 75 показателей, а сами бизнес-инкубаторы разбиты на 4 группы: поддержка создания новых фирм, трансфер технологий, региональное развитие, финансирование инкубаторов. Инкубаторам предлагается оценить себя самостоятельно по каждому из критериев по десятибалльной шкале. Так осуществляется добровольная сертификация инкубаторов. [14]

Бизнес-инкубаторы в США и Германии имеют много общих черт, таких как помощь стартапам в развитии, предоставление обучения и менторинга, а также предоставление доступа к инфраструктуре и ресурсам. Однако есть и некоторые отличия между ними. [23]

Во-первых, в США бизнес-инкубаторы чаще всего более коммерциализированы и ориентированы на прибыль, в то время как в Германии они часто финансируются государством или университетами и ориентированы на поддержку инноваций и развития региона.

Во-вторых, в США бизнес-инкубаторы обычно имеют более жесткие условия для принятия стартапов, такие как обязательная доля в компании или требования к уровню развития проекта. В то время как в Германии бизнес-инкубаторы часто более гибкие и открыты для различных типов проектов.[26]

Наконец, в США бизнес-инкубаторы часто ориентированы на быстрый рост и масштабирование компании, а в Германии - на устойчивое развитие и создание долгосрочных отношений с клиентами и инвесторами.

**2. Анализ развития бизнес-инкубаторов за рубежом**

**2.1 Анализ опыта успешных** **бизнес-инкубаторов в** **Европе**

В ходе анализа опыта успешных бизнес-инкубаторов в Европе автором была создана таблица из пяти бизнес-инкубаторов Европы, стран-членов ТОП-20 ГИИ-2023.

Таблица 2 - Бизнес-инкубаторы Европы, страны-члены ТОП-20 ГИИ-2023 (составлено автором по [10])

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Организация | Расположение | Место в рейтинге ТОП-20 ГИИ-2023 |
| 1 | Copenhagen FinTechLab | Дания | 9 |
| 2 | Vertical | Финляндия | 6 |
| 3 | AGORANOV | Франция | 11 |
| 4 | Sting | Швеция | 2 |
| 5 | BASELAUNCH | Швейцария | 1 |

Анализ опыта бизнес-инкубаторов в Европе был проведен на основе данных о европейских бизнес-инкубаторах, указанных в таблице, конкретно бизнес-инкубаторы Copenhagen FinTechLab (Дания), Vertical (Финляндия), AGORANOV (Франция), Sting (Швеция) и BASELAUNCH (Швейцария).

Copenhagen FinTechLab. Ведущий инкубатор Скандинавии в сфере финансовых технологий. Он объединяет более 40 финтех-стартапов. Инкубатор не только предоставляет своим резидентам рабочие помещения и консалтинговые сервисы, но и дает возможность представить свои проекты инвесторам на территории мировых хабов в сфере финтех: Кремниевой долине, Лондоне, Осло, Хельсинки, Стокгольме и Сингапуре. [[22]](https://rb.ru/opinion/korolevstvo-startapov/)

Корпоративные партнеры: 31

Стратегические партнеры в области исследований и разработок:11

Расширение числа партнеров:9

Участники: 205 [[6]](https://www.copenhagenfintech.dk/about)

Vertical. Акселератор Vertical, в область интереса которого входит только здравоохранение и спорт, построил надежную сеть партнерских отношений с экспертами индустрии и крупными корпорациями. Вот лишь немногие из компаний-партнеров: Samsung, TeliaSonera, Amer Sports и Fazer.

Узкая специализация позволяет Vertical оказывать стартапам из этой сферы более качественную поддержку, чем акселераторы общего назначения. В течение программы в Vertical стараются помочь стартапам перейти от прототипа к созданию MVP.

Инвестиционная модель Vertical отличается от многих других акселераторов тем, что участие в программе полностью бесплатно (компании не отдают часть акций и не платят наличными), но за акселератором остается право инвестировать в стартап после окончания программы.

Отрасль: профилактика заболеваний, здоровье, спорт

Инвестиции: до €150 тысяч

Дата основания: 2015 год

Длительность программы: 4 месяца

Количество стартапов-выпускников: 21

Расположение: Финляндия, Эспоо, Tekniikantie 2 [2]

AGORANOV. Основанный более 16 лет назад, AgoraNov является одним из крупнейших инкубаторов в Иль-де-Франс и Франции, в котором создано более 300 стартапов, включая такие успешные компании, как рекламный гигант Criteo, приложение для записи на прием к врачу Doctolib или мировой гигант робототехники Aldebaran (ныне SoftBank Robotics). Инкубатор также спонсируется многими университетами и государственными компаниями по всей стране.

Созданы прямые рабочие места: более 20000 единиц.

Инкубированные проекты: более 570 единиц.

Привлечены частные средства: более 5,8Млрд евро.

Созданные компании: более 540 единиц. [3]

Sting. Sting — ведущий хаб для стартапов на территории Швеции, расположен в Стокгольме. Хаб финансируется правительством страны и частными инвесторами. Sting предоставляет как инкубационные, так и акселерационные программы.

Новые стартапы в 2023 году: в Sting было принято 40 новых компаний.

Активные стартапы: Sting помогла более чем 400 компаниям, и 70 процентов из них продолжают развиваться и расти.

Общее количество принятых стартапов: с 2002 года Sting помог более чем 400 стартапам.

Совокупный доход: 2.42 миллиарда евро.

Частный капитал: в 2022 году компании Sting привлекли частный капитал в размере 121 миллиона евро.

Совокупный доход: с 2002 года привлечен частный капитал в размере 1.06 миллиарда евро. [[9]](https://www.sting.co/)

BASELAUNCH. Является центром биофармацевтики. Здесь расположены Roche и Novartis, две крупнейшие фармацевтические компании в мире, а также Actelion, ныне входящая в Johnson & Johnson, а ранее одна из самых успешных биотехнологических компаний Европы.

Однако речь идет не только о крупных фармацевтических компаниях. BASELAUNCH — это центр инноваций с многочисленными малыми и средними биотехнологическими компаниями, исследовательскими институтами мирового класса, крупными венчурными капиталистами и несколькими технопарками.

Тесно переплетенная академическая и биофармацевтическая среда обеспечивает огромный поток инноваций в BASELAUNCH, что также нашло отражение в нескольких миллиардах венчурных инвестиций, которые были сделаны за последние несколько лет. Это, вместе с обширным кадровым резервом региона и благоприятной для предпринимателей экономической политикой Швейцарии, делает BASELAUNCH идеальной питательной средой для новых предприятий в области биофармацевтики.

Компании: более 700

НИИ: более 14

Сотрудники: более 31000

Исследовательские группы: более 1000

Расходы на научные исследования: 21 миллиард долларов

Финансирование 2021–2023: более 6 миллионов долларов. [4]

Анализ бизнес-инкубаторов Европы показывает, что данные программы предоставляют ценную поддержку и ресурсы для стартапов и молодых компаний. Они помогают предпринимателям развивать свой бизнес, получать обучение и консультации от экспертов, а также доступ к инвестициям и сети контактов.

Бизнес-инкубаторы Европы обеспечивают благоприятную среду для роста и развития стартапов, помогая им справиться с трудностями и преодолеть препятствия на пути к успеху. Они также способствуют созданию инновационных продуктов и услуг, что способствует развитию экономики и общества в целом.

**2.2 Исследование опыта развития бизнес-инкубаторов в США**

Зарубежный опыт убеждает, что для успешного развития бизнес-инкубирования прежде всего необходимо существенное внимание государственных и местных органов власти. Бизнес-инкубатор не является организацией, приносящей немедленную прибыль (кроме социальной). Отдача от вложений приходит от фирм, выращенных в бизнес-инкубаторе, а срок становления фирмы обычно равен 3–4 годам. Без существенных финансовых инвестиций и другой материальной помощи реализовать технологию бизнес-инкубирования достаточно сложно. [18]

В США порядка половины всех бизнес-инкубаторов спонсируется государством и некоммерческими организациями. Программы поддержки бизнес-инкубаторов разрабатываются и внедряются преимущественно по инициативе местных органов развития экономики. Местные органы власти проводят исследование находящихся на территории штата инкубаторов и направляют свои рекомендации в федеральные органы. На основе этих рекомендаций федеральные органы власти выделяют бизнес-инкубаторам гранты и заемные средства. [26]

В работе рассмотрен пример бизнес-инкубаторов в Америке.

BioGenerator создает устойчивый ряд успешных бионаучных компаний и предпринимателей в Сент-Луисе путем создания, роста и инвестирования в биотехнологические стартапы. BioGenerator - некоммерческая дочерняя компания BioSTL, которая способствует процветанию Сент-Луиса, развивая процветающий сектор биологических наук, наращивая региональный потенциал для извлечения прибыли из медицинских знаний Сент-Луиса мирового уровня и биологических исследований растений. Помощь стартапам Сент-Луиса в доступе к капиталу была отличительной чертой усилий BioGenerator с момента ее создания. На сегодняшний день BioGenerator инвестировала 23 миллиона долларов в 79 стартапов в Сент-Луисе, которые собрали в общей сложности 880 миллионов долларов. BioGenerator также предоставляет безвозмездные гранты на основе признания заслуг начинающим компаниям и предпринимателям Сент-Луиса для оказания помощи в разработке стратегии в области интеллектуальной собственности, маркетинговых исследованиях, небольших экспериментах по проверке концепции, разработке прототипов или других ключевых шагах по снижению рисков для бизнеса.

Сегодня в лабораториях площадью 18 000 квадратных футов работают более 50 компаний с более чем 225 пользователями. Они являются координационным центром BioSTL, открытого в 2019 году по адресу 4340 Duncan Avenue в инновационном сообществе Cortex.

Совместно с BioSTL компания BioGenerator увеличила посевной и венчурный капитал в регионе, стимулируя создание новых местных фондов и привлекая новые группы инвесторов как на национальном, так и на международном уровнях. Он также связывает стартапы с потенциальными инвесторами и обучает предпринимателей эффективному сбору средств.

Коучинг в рамках своей программы "Гранты бизнесу" (G2B) включает в себя оттачивание этих навыков посредством написания грантов и тренинга-макета панельной презентации, чтобы помочь разработать конкурентоспособные заявки на получение федеральных грантов на коммерциализацию и другого финансирования. Компания G2B была удостоена премии "Передовые технологии" St. Louis Business Journal за революцию в бизнесе в 2019 году.

BioGenerator - единственная организация в Сент-Луисе, работающая в этой уникальной сфере, помогая своим компаниям получать федеральные гранты для продвижения своих исследований и разработок, чтобы иметь больше возможностей привлекать дополнительный инвестиционный капитал. На сегодняшний день G2B помогла направить 37,9 млн долларов стартапам Сент-Луиса, что составляет более 40% всех денег SBIR / STTR во всем штате Миссури. [5]

SAP.iO запущен в 2017 году и с тех пор инвестировал в 450 стартапов, 165 из которых имеют решения, которые в настоящее время действуют и представлены в магазине SAP Store. Более 270 из этих компаний остаются партнерами SAP.

Изначально в него входило подразделение венчурных инвестиций, которое будет осуществлять предварительные и посевные раунды финансирования. С тех пор акцент сместился на оказание большей поддержки компаниям, участвующим в программе, другими способами, помимо финансовой поддержки. Снижая инвестиции, компания избегает конфликта интересов, поскольку продолжает создавать открытую экосистему партнеров по разработке программного обеспечения.

Группа стартапов, являющихся частью SAP.iO программа акселерации заняла видное место в недавнем конкурсе стартапов Innovation Path на выставке Cloud Wars Expo 2023: абсолютный победитель (Wisy) — это SAP.iO компания, 3 из 6 лучших были из SAP.iO. [8]

Компания Delta, основанная в 2015 году, исходила из убеждения, что существует повторяющийся код для создания высокоэффективных предприятий. С тех пор мы находили и составляли схему успеха венчурного бизнеса. Результатом этого путешествия стала наша комплексная экосистема решений, направленная на предоставление преимуществ предприятиям, с которыми мы работаем, – предприятиям, призванным оказывать положительное влияние в широком масштабе. [14]. Развитие компании Delta представлено в таблице 3

Таблица 3 — Развитие компании Delta (составлено автором по [14])

|  |  |
| --- | --- |
| Год | Событие |
| 2015 | Дельта основана. Начало пути с выявления выдающихся основателей и инкубирования их высокопотенциальных предприятий. |
| 2018 | Подразделение венчурных услуг расширяется. Продолжение наращивания возможностей, чтобы предлагать комплексный дизайн, поддержку продукта и роста нашим предприятиям. |
| 2021 | Инвестиционное направление обретает форму. Сотрудничество с ведущими бизнес-ангелами, чтобы поддерживать предприятия в рамках нашей экосистемы, которые становятся бесспорными победителями. |
| 2022 | Экосистема Дельты начинает процветать. Команда по оказанию услуг выросла до более чем 150 венчурных инвесторов по всему миру, наше портфолио оценивается в 5,3 миллиарда евро, а показатель успеха нашей инкубации для unicorn составляет 5%. |
| 2023 | Компания Delta эволюционирует, превращаясь в венчурную экосистему. Экосистема укрепляется благодаря опорной структуре. Кампус Delta готовится к запуску в 2024 году. |

Квебекский инновационный центр биотехнологии в Лавале (Канада) получил высшую награду Национального содружества бизнес-инкубаторов как лучший инкубатор года, расположенный в Северной Америке. Всего через 6 лет после открытия, инкубатор стал признанной во всем мире образцовой программой, направленной на поддержку компаний, занимающихся биотехнологиями. В нем размещены 11 компаний-клиентов, две из которых находились за пределами Канады, занятость инкубатора составляет 100%. Компаниями, расположенными в инкубаторе, содержится более 350 высокооплачиваемых рабочих мест. Этот центр является образцом сообщества, созданного на базе крупных компаний, занимающихся биотехнологиями, и университетских исследовательских лабораторий, цель которого — создать новые фирмы. [14]

Специфика развития бизнес-инкубаторов в США и их отличия от европейских бизнес-инкубаторов включают ряд факторов:

1. Размер рынка и доступ к инвестициям: США имеют более крупный и разнообразный рынок, что обеспечивает бизнес-инкубаторам больший доступ к инвестициям и партнерствам. Это способствует быстрому развитию и росту стартапов.

2. Ориентация на технологические инновации: Бизнес-инкубаторы в США часто ориентированы на разработку технологических инноваций и стартапов в высокотехнологичных отраслях, таких как информационные технологии, биотехнологии и энергетика.

3. Программы обучения и менторство: В США часто предлагаются разнообразные программы обучения, менторства и консультирования для предпринимателей, что способствует развитию и успешному запуску их бизнеса.

4. Гибкость и предпринимательская культура: В США существует более гибкая и предпринимательская культура, что позволяет стартапам и бизнес-инкубаторам быстрее и эффективнее приспосабливаться к изменяющимся условиям и требованиям рынка.

Отличия европейских бизнес-инкубаторов, в свою очередь, могут заключаться в более сильной ориентации на социальные и экологические инновации, национальные и региональные особенности рынка, а также в различиях в государственной поддержке для стартапов и бизнес-инкубаторов. Кроме того, в некоторых европейских странах существуют более жесткие правила и регламенты для запуска и развития бизнеса, что также может повлиять на специфику развития бизнес-инкубаторов.

**2.3 Проблемы и перспективы развития бизнес-инкубирования за рубежом**

Бизнес-инкубаторы становятся все более популярными для предпринимателей, стремящихся превратить свои бизнес-идеи в реальность. Эти организации предлагают широкий спектр услуг, чтобы помочь предпринимателям запустить и развивать свой бизнес, включая доступ к наставникам, сетевые возможности и финансирование. Однако, несмотря на потенциальные преимущества этих программ, с ними также связаны некоторые проблемы. [13]

Бизнес-инкубация — это процесс, предназначенный для того, чтобы помочь стартапам ускорить их рост, предоставляя им поддержку, наставничество и ресурсы. Инкубаторы предлагают широкий спектр, включая образование, сеть, доступ к капиталу и доступ к наставникам. Предоставляя эти услуги, инкубаторы могут помочь стартапам добиться успеха на ранних стадиях развития. Это особенно важно для предпринимателей, которые могут не иметь опыта или ресурсов, необходимых для навигации по часто изменяющимся ранним этапам стартапов.

Бизнес-инкубаторы и ускорители станут все более важными в будущем, поскольку предприниматели будут продолжать искать способы начать бизнес с ограниченными ресурсами. Поскольку все больше предпринимателей обращаются к этим типам программ для поддержки, для них важно найти правильную программу для своих потребностей. Чтобы обеспечить успех, предприниматели должны искать программу, которая обеспечивает комплексное наставничество, ресурсы и связи. [15]

Хотя бизнес-инкубаторы за рубежом успешно функционируют и играют важную роль в поддержке стартапов, они также сталкиваются с рядом проблем, которые могут затруднять их эффективную работу. Некоторые из основных проблем бизнес-инкубаторов за рубежом включают в себя:

1. Финансирование: Одной из основных проблем является нехватка финансирования. Бизнес-инкубаторы нуждаются в постоянных инвестициях для обеспечения своей деятельности, а также для предоставления финансовой поддержки стартапам.

2. Конкуренция: С появлением все большего числа бизнес-инкубаторов на рынке возникает конкуренция за стартапы и инвесторов. Это может вызывать нежелательное разобщение ресурсов и ослабление эффективности работы инкубаторов.

3. Качество услуг: Некоторые бизнес-инкубаторы сталкиваются с проблемой низкого качества предоставляемых услуг, что может отпугнуть потенциальных стартапов и инвесторов.

4. Недостаточная связь с бизнес-сообществом: Бизнес-инкубаторы могут испытывать трудности в установлении эффективной связи с местным и глобальным бизнес-сообществом, что важно для привлечения ресурсов и обеспечения роста стартапов.

5. Нехватка менторской поддержки: Некоторые бизнес-инкубаторы могут столкнуться с проблемой отсутствия квалифицированных наставников и экспертов, что может замедлить процесс развития и поддержки стартапов.

6. Национальные законы и регулирования: В разных странах существуют различные законы и регулирования, которые могут затруднить работу бизнес-инкубаторов, особенно при пересечении границ и взаимодействии с иностранными стартапами.

Несмотря на эти проблемы, бизнес-инкубаторы и ускорители все еще могут быть ценным ресурсом для начинающих предпринимателей. Тщательно учитывая их потребности и тщательно изучая различные программы, начинающие предприниматели могут найти программу инкубатора или ускорителя, которая соответствует их потребностям и целям. Благодаря доступу к ресурсам, таким как наставничество, финансирование и сетевые возможности, эти программы могут предоставить предпринимателям платформу для успешного запуска и успешного развития своего бизнеса. [17]

Для решения этих проблем бизнес-инкубаторам необходимо улучшать свою стратегию финансирования, повышать качество предоставляемых услуг, укреплять связи с бизнес-сообществом, привлекать квалифицированных экспертов и наставников, а также активно сотрудничать с государственными и частными структурами для облегчения работы и роста стартапов.

Будущее деловых инкубаторов и ускорителей является захватывающим. В последние годы концепция бизнес-инкубации набирает обороты с предпринимателями, инвесторами и другими заинтересованными сторонами в деловом мире. Бизнес-инкубаторы предоставляют необходимую инфраструктуру и ресурсы, чтобы помочь стартапам расти и развиваться на ранних стадиях. Они предоставляют наставничество, доступ к ресурсам и связям, а также поддерживающую среду для предпринимателей, чтобы проверить свои продукты и услуги, прежде чем вывести их на рынок.

Основываясь на анализе изученных бизнес-инкубаторов, можно понять, что за рубежом бизнес-инкубаторы уже давно успешно функционируют и играют значительную роль в развитии экономики и инноваций. В будущем их перспективы развития включают в себя следующие направления:

1. Увеличение числа бизнес-инкубаторов и их распространение на международном уровне. С развитием мировой экономики и технологий все больше стран и регионов видят ценность в создании инкубаторов для поддержки молодых предпринимателей.

2. Расширение услуг и программ поддержки для стартапов. Бизнес-инкубаторы будут стремиться предоставлять не только помещения и финансирование, но и помощь в обучении и консультациях по различным аспектам предпринимательства.

3. Увеличение сетевого взаимодействия между бизнес-инкубаторами и другими институтами поддержки предпринимательства. Это позволит совместно проводить обучающие мероприятия, обмениваться опытом и ресурсами, а также создавать новые возможности для стартапов.

4. Укрепление связей с корпорациями и инвесторами. Бизнес-инкубаторы будут активно привлекать крупные компании и инвесторов, чтобы создавать условия для успешной коммерциализации инновационных проектов.

5. Внедрение новых технологий и инноваций. Бизнес-инкубаторы будут развиваться в направлении использования современных технологий, таких как искусственный интеллект, блокчейн и другие, для улучшения своей эффективности и поддержки стартапов.

Таким образом, перспективы развития бизнес-инкубаторов за рубежом включают в себя дальнейшее расширение и улучшение услуг, сотрудничество с другими институтами и привлечение новых технологий для поддержки инноваций и предпринимательства. Будущее бизнес-инкубаторов и ускорителей выглядит ярким, поскольку все больше людей осознают важность этих программ, помогающих стартапам добиться успеха. Бизнес-инкубация и ускорение предоставляют предпринимателям необходимые ресурсы для запуска успешных компаний, снижая при этом риск, связанный с ранней стадией стартапов. Кроме того, бизнес-инкубация позволяет предпринимателям разрабатывать свои продукты или услуги в поддерживающей среде, свободной от давления внешней конкуренции или финансового риска. Поскольку все больше людей признают ценность этих программ, они будут оставаться неотъемлемой частью экосистемы стартапов.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Развитие бизнес-инкубаторов за рубежом продолжает приобретать все большее значение в контексте поддержки инноваций и предпринимательства. Дальнейшее изучение и совершенствование этой области могут способствовать экономическому росту и содействовать устойчивому развитию мировой экономики.

Изучение многообразных моделей бизнес-инкубаторов, успешно функционирующих в разных странах, позволило выявить ключевые факторы успеха, включая эффективное партнерство с государственными органами, бизнес-сообществом и академическими институтами, предоставление комплексной поддержки стартапам на всех этапах их развития, а также активное привлечение инвестиций.

Анализ развития бизнес-инкубаторов за рубежом позволил выявить значительный прогресс и инновации в данной сфере, особенно в США. Новые модели бизнес-инкубаторов и успешные практики поддержки стартапов становятся все более распространенными. В ходе исследования было обнаружено, что бизнес-инкубаторы играют ключевую роль в стимулировании инноваций, развитии малого и среднего бизнеса, а также в формировании благоприятной экосистемы для стартапов.

Важно отметить, что перспективы развития бизнес-инкубаторов за рубежом очень обнадеживающие. Развитие технологий, цифровизация и создание новых финансовых инструментов способствуют увеличению эффективности и доступности услуг бизнес-инкубаторов.

Основными проблемами бизнес-инкубирования в Европе и США являются:

1. Финансирование;

2. Конкуренция;

3. Качество услуг;

4. Недостаточная связь с бизнес-сообществом;

5. Нехватка менторской поддержки;

6. Национальные законы и регулирования.

В будущем их перспективы развития включают в себя следующие направления:

1. Увеличение числа бизнес-инкубаторов и их распространение на международном уровне;

2. Расширение услуг и программ поддержки для стартапов;

3. Увеличение сетевого взаимодействия между бизнес-инкубаторами и другими институтами поддержки предпринимательства;

4. Укрепление связей с корпорациями и инвесторами;

5. Внедрение новых технологий и инноваций.

Исходя из полученных результатов, стоит акцентировать внимание на следующих практических рекомендациях: увеличение сотрудничества между бизнес-инкубаторами и образовательными учреждениями, развитие программ поддержки женщин-предпринимателей, и совершенствование механизмов оценки эффективности деятельности бизнес-инкубаторов.

Развитие бизнес-инкубаторов за рубежом играет важную роль в создании благоприятной экосистемы предпринимательства, инноваций и экономического развития. Важно учитывать и адаптировать успешные практики и принципы работы зарубежных бизнес-инкубаторов для эффективного поддержания и развития собственных программ поддержки стартапов в своей стране или регионе.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. 10 лучших технологических инкубаторов мира URL: <https://www.forbes.ru/svoi-biznes/startapy/49486-10-luchshih-tehnologicheskih-inkubatorov-mira> (дата обращения 16.05.2024)
2. 11 лучших стартап-акселераторов Финляндии URL: <https://rb.ru/story/best-finn-accelerators/> (дата обращения 19.05.2024)
3. AGORANOV URL: <https://www.agoranov.com/> (дата обращения 16.05.2024)
4. BaseLaunch URL: <https://baselaunch.ch/> (дата обращения 19.05.2024)
5. BIOGENERATOR Investing, Advising, And Providing Infrastructure for Promising St. Louis Companies and Entrepreneurs URL: <https://innovationsoftheworld.com/biogenerator/> (дата обращения 19.05.2024)
6. Copenhagen FinTechLab URL: <https://www.copenhagenfintech.dk/about> (дата обращения 19.05.2024)
7. Exploring The Business Incubator Models URL: <https://www.onestopdevshop.io/incubator-development/business-incubator-models/#What_are_the_Four_Different_Models_of_Business_Incubation> (дата обращения 19.05.2024)
8. SAP.iO Accelerator Breeds Standout Innovation Startups URL: <https://accelerationeconomy.com/ai/sap-io-accelerator-breeds-standout-innovation-startups/> (дата обращения 19.05.2024)
9. STING URL: <https://www.sting.co/> (дата обращения 16.05.2024)
10. WIPO: Глобальный инновационный индекс 2023 URL: <https://aenert.com/ru/novosti-i-sobytija/monitoring-novostei-ehnergetiki/n/wipo-globalnyi-innovacionnyi-indeks-2023/> (дата обращения 19.05.2024)
11. Бизнес-инкубаторы. URL: [https://studref.com/357691/menedzhment/ biznesinkubatory](https://studref.com/357691/menedzhment/%20biznesinkubatory) (дата обращения 16.05.2024)
12. Бизнес-инкубатор как важная составляющая инновационной инфраструктуры региона: анализ зарубежного и отечественного опыта URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/biznes-inkubator-kak-vazhnaya-sostavlyayuschaya-innovatsionnoy-infrastruktury-regiona-analiz-zarubezhnogo-i-otechestvennogo-opyta> (дата обращения 19.05.2024)
13. Бизнес-инкубатор: мощный рывок для стартапа URL: <https://platrum.ru/blog/biznes-inkubator-moshhnyj-ryvok-dlja-startapa> (дата обращения 16.05.2024)
14. Бизнес-инкубаторы Германии URL: <https://studref.com/387383/ekonomika/biznesinkubatorygermanii#474> (дата обращения 16.05.2024)
15. Бизнес-инкубаторы и их роль в развитии малого бизнеса в России URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/biznes-inkubatory-i-ih-rol-v-razvitii-malogo-biznesa-v-rossii> (дата обращения 16.05.2024)
16. Бизнес-инкубаторы США URL: <https://studref.com/387381/ekonomika/primerybiznesinkubatorovsevernoyamerike#683> (дата обращения 16.05.2024)
17. Будущее бизнес-инкубаторов URL: <https://fastercapital.com/ru/content/Будущее-бизнес--инкубаторов-и-ускорителей.html?clckid=92c70afd#Проблемы-бизнес--инкубаторов-и-ускорителей> (дата обращения 16.05.2024)
18. История и зарубежный опыт создания и деятельности URL: <https://studylib.ru/doc/2441100/istoriya-i-zarubezhnyj-opyt-sozdaniya-i-deyatel.nosti> (дата обращения 16.05.2024)
19. Исследование понятия бизнес-инкубаторов в трактовках ученых-экономистов URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-ponyatiya-biznes-inkubatorov-v-traktovkah-uchenyh-ekonomistov> (дата обращения 16.05.2024)
20. Как получить поддержку бизнес-инкубатора URL: <https://iworld.com/ru/blog/business-incubator> (дата обращения 16.05.2024)
21. К вопросу о сущности бизнес-инкубатора вуза URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-suschnosti-biznes-inkubatora-vuza> (дата обращения 16.05.2024)
22. Королевство стартапов: как Дания стала раем для предпринимателей URL: <https://rb.ru/opinion/korolevstvo-startapov/> (дата обращения 19.05.2024)
23. Опыт США по развитию университетских структур содействия предпринимательству URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/opyt-ssha-po-razvitiyu-universitetskih-struktur-sodeystviya-predprinimatelstvu> (дата обращения 19.05.2024)
24. Развитие предпринимательства в России и Финляндии URL: https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-predprinimatelstva-v-rossii-i-finlyandii?pifmchp=1&pipage=null (дата обращения 16.05.2024)
25. Роль бизнес-инкубаторов в системе поддержки малого бизнеса URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-biznes-inkubatorov-v-sisteme-podderzhki-malogo-biznesa> (дата обращения 16.05.2024)
26. Становление и развитие концепции бизнес-инкубирования URL: <https://be5.biz/ekonomika1/r2012/2912.htm> (дата обращения 16.05.2024)
27. Экосистема для бизнеса новых технологий URL: <https://strategyjournal.ru/ekonomika-i-biznes/ekosistema-dlya-biznesa-novyh-tehnologij/> (дата обращения 16.05.2024)