



**DFID**

Программа партнерства  
Нижегородская область

Проект Экономическое  
оздоровление и  
создание рабочих мест

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

**ПЛАН РАЗРАБОТКИ  
ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ  
ДЛЯ СОЗДАНИЯ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРА**

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО РАБОТЕ МЕСТНОГО ЭКСПЕРТА

Майкл Вуллакотт

Ноябрь 2004 г.



# 1. ПЛАН РАЗРАБОТКИ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ ДЛЯ СОЗДАНИЯ БИЗНЕС ИНКУБАТОРА

Проведение технико-экономического обоснования является предусловием создания бизнес инкубатора. В третьей колонке дается количество экспертных дней, необходимых на выполнение поставленных задач.

	<b>Задачи</b>	<b>Кол-во дней</b>
<b>1. <u>Существующая ситуация в предоставлении деловых услуг бизнесу</u></b>	<p>Выявить следующую информацию:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Исходная информация и цели Центра Развития Бизнеса (ЦРБ)</li> <li>b) Финансовые планы и резюме стратегии</li> <li>c) Профили сотрудников и их квалификация, профессиональные навыки</li> <li>d) Анализ предлагаемых услуг</li> <li>e) Имеющаяся материальная база и ресурсы</li> <li>f) Сеть контактов и партнеры – район, область</li> <li>g) Конкуренты в предоставлении услуг</li> <li>h) Продвижение, реклама, маркетинг</li> <li>i) Планы развития, цели и стремления</li> <li>j) Компетенции, необходимые для поддержки малого бизнеса, и пробелы в профессиональных навыках</li> <li>k) Анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз</li> </ul>	2 дня
<b>2. <u>Анализ потребностей в деловых услугах</u></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Определить потребности местных МСП в поддержке, особенно начинающих предпринимателей и молодежи. Описать, каким образом эти потребности удовлетворяются в настоящий момент или как это планируется делать в будущем: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Материально-техническая база: конференц-залы, офисные помещения.</li> <li>• Технологические и коммуникационные системы</li> <li>• Услуги: секретарь, охрана, Интернет</li> <li>• Деловые услуги: консалтинг, обучение, информация – определить всех существующих провайдеров деловых услуг и оценить качество предоставления этих услуг.</li> </ul> </li> </ul>	4 дня

	<ul style="list-style-type: none"> <li>b) Изучить возможности потенциальных клиентов бизнес инкубатора к получению финансирования на создание бизнеса – привести примеры</li> <li>c) Определить и измерить конкретные потребности предпринимателей, например, промышленные площадки, оборудование, склады, лаборатории, переработка</li> <li>d) Определить конкурентные преимущества, которые получают начинающие предприниматели, если они начнут свой бизнес в инкубаторе.</li> </ul>	
<b>3. <u>Исследование рынка для инкубатора</u></b>	<b>Задачи:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Рассмотреть экономические цели предложенной программы бизнес инкубирования в районе и оценить достижимость желаемых результатов и целей</li> <li>b) Оценить существующую ситуацию для бизнес инкубатора – материально-техническую базу, структуру затрат и уровень занятости БИ.</li> <li>c) Сделать обзор предпринимательства в районе – наличие бизнесов, анализ секторов, количество новых предприятий в год и т.д.</li> <li>d) Определить наиболее подходящую модель бизнес инкубатора – смешанную или ориентированную на определенные сектора (в зависимости от приоритетов района).</li> <li>e) Определить существующие пробелы в предоставлении рабочих площадок и поддержки для бизнеса</li> <li>f) Дать количественную характеристику спроса на рабочие/офисные помещения среди начинающих предпринимателей – оценить уровень заполняемости будущего БИ и определить первых потенциальных клиентов</li> <li>g) Определить метод отбора клиентов для БИ, оптимальное время нахождения там предприятий и политику выхода (если уже что-то наработано)</li> <li>h) Определить наличие и количество помещений в районе, куда смогут перемещаться клиенты БИ, после того, как они покинут БИ.</li> <li>i) Предложить реалистичные фазы развития БИ</li> </ul>	10 дней
<b>4. <u>Компетенции управленческого состава и потенциал партнерства</u></b>	<b>Задачи:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Оценить и дать рекомендации относительно собственности, организации и партнерских структур для инкубации и оценить потенциал или успешность данного проекта.</li> <li>b) Оценить уровень основных управленческих</li> </ul>	2 дня

	<p>навыков в вышеупомянутом партнерстве, например, администрация района и Центр развития бизнеса – их связи с местным бизнес-сообществом, совместный опыт проектного руководства/ инкубирования/ сдачи в аренду площадок/ управления собственностью/ поддержка бизнеса.</p>	
<p><b>5. <u>Рынок недвижимости и материально-техническая база площадок</u></b></p>	<p><b>Работа с директором ЦРБ с целью:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) Сделать обзор местного рынка недвижимости и определить помещения, подходящие для создания в них бизнес инкубаторов</li> <li>b) Сделать план разбивки инкубатора на блоки (с указанием размеров блоков) на примере площадок, отобранных директором ЦРБ</li> <li>c) Определить для каждого организационные вопросы, например сроки сдачи в аренду.</li> <li>d) Сравнить затраты по ремонту старых площадок с альтернативой строительства новых</li> <li>e) Оценить основные затраты на реконструкцию по фазам.</li> </ol>	4 дня
<p><b>6. Финансовый анализ площадок для БИ</b></p>	<p><b>Работа с директором ЦРБ с целью</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) Определить как можно точнее (по возможности) общую или фазовую сумму инвестиций и прочих затрат по созданию бизнес инкубатора на выбранных площадках, используя, если возможно, для расчетов аналогичный пример (кейс-стади).</li> <li>b) Используя эту информацию, подготовить базовую финансовую модель, включающую отчеты о прибылях и убытках и потоках денежных средств за следующие периоды: до конца первого года при оптимальном «заселении» БИ (фаза становления БИ), до конца третьего года (фаза развития) и после трехлетней деятельности (фаза зрелости).</li> <li>c) Оценить потенциал и сроки достижения точки безубыточности и определить слабые места каждой из выбранных площадок.</li> <li>d) Предложить возможные варианты привлечения средств и дать экспертную оценку возможности обслуживания кредита.</li> <li>e) Определить реалистичные цели и результаты каждого выбранного варианта инкубатора относительно фаз развития, создания новых бизнесов и рабочих мест.</li> </ol>	5 дней

<b>7. Отчет о проделанной работе и рекомендации</b>	a) Созданы ли условия для бизнес инкубатора и каковы будут реалистичные временные рамки для проведения мероприятий по реализации проекта? b) Если таковых условий нет, каковы причины этого, и можно ли изменить ситуацию и каким образом?	3 дня
<b>ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО РАБОЧИХ ДНЕЙ МЕСТНОГО ЭКСПЕРТА</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Включая</u> финансовый анализ площадок под бизнес инкубаторы</li> <li>• <u>Не включая</u> финансовый анализ площадок под бизнес инкубаторы</li> </ul>	30 дней  25 дней