



Международно Висше Бизнес Училище  
International Business School

---

*Дистанционно обучение*

# **КУРСОВА РАБОТА**

**ПО МЕЖДУНАРОДЕН БИЗНЕС**

**НА ТЕМА:**

**РАЗВИТИЕ НА МЕЖДУНАРОДНИТЕ БИЗНЕС ИНКУБАТОРИ В СВЕТА**

**Изготвил:.....**

**Проверил:.....**

**2016**

## 1. ЦЕЛ

Бизнес инкубаторите стават все по-популярни в индустриализирания свят и в развиващите се страни. Бизнес инкубаторите имат за цел да максимизират шансовете за успех на стартиращите фирми чрез създаване на подкрепяща среда.

Обикновено това включва предлагане на помощ за управлението, достъпа до финансиране, гъвкавост и лизинг с ниски разходи, офис услуги и други. Въпреки, че често инкубатори се разглеждат от гледна точка на изграждане на една стартираща фирма, много инкубатори са станали "виртуални". Виртуалните инкубатори обслужват клиентите, които са намира „извън площадката”.

Има различни оценка относно броя на бизнес инкубаторите в света днес. Според Lalkaka (2007) има около 3000 в света, от които около 1000 са разположени в Северна Америка, 1000 в Европа и 1000 в останалата част на света.

Има различни модели инкубатори както и различен обхват и ниво на услуги в инкубаторите в световен мащаб. Според Montigny (2007) основните проблеми в развитите страни са:

- В Разширяване на функциите на инкубаторите
- В Успешно свързване към рисковия капитал
- В оптимален път от предварително създаване на фирмата към формиране на „газела”
- В Увеличение на клиентите извън инкубаторите и
- В начинът, по който да се използва успешно интернационализационните процеси.

В развиващите се страни, освен горепосочените въпроси, има редица допълнителни проблеми, въпроси и предизвикателства, които са предмет на анализ в настоящата разработка.

**2. ВЪЗМОЖНИ ИНСТРУМЕНТИ:** Въз основа на литературен обзор ще бъдат отправени препоръки за подобряване на развитието на бизнес инкубаторите в България. Ще се систематизира, анализира и ще се съпоставят различни становища и емпирични доказателства.

## 3. СЪДЪРЖАТЕЛЕН КОНТЕКСТ:

### 3.1. ПРЕДСТАВЯНЕ.