

## МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ В РАМКАХ ИННОВАЦИОННОГО КЛАСТЕРА

### METHODICAL APPROACH TO THE EFFICIENCY EVALUATION OF BUSINESS INCUBATORS IN THE INNOVATIVE CLUSTER

*Yu. Kolozhvari*

#### Annotation

Technique of an efficiency evaluation of an innovative business incubator according to requirements of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation. Methodical questions of survival of residents of a business incubator in an innovative cluster.

**Keywords:** Efficiency, business incubator, survival, innovative infrastructure, cluster.

*Коложвари Юлия Борисовна*  
К.э.н., доцент, Новосибирский  
государственный архитектурно-  
строительный университет, Сибстрин

#### Аннотация

Рассмотрен подход к методике оценки эффективности инновационного бизнес-инкубатора на основе требований Минэкономразвития РФ. Изучены методические вопросы выживаемости резидентов бизнес-инкубатора в рамках инновационного кластера.

#### Ключевые слова:

Эффективность, выживаемость, бизнес-инкубатор, инновационная инфраструктура, кластер.

В рамках политики создания инновационных кластеров в Новосибирской области возникает потребность развития важнейшей составляющей инфраструктуры инновационного кластера – бизнес-инкубаторов. В настоящее время наши представления об эффективности инкубационных процессов ограничены нормативными показателями жесткой и мягкой инфраструктуры, носят общий характер и не содержат прямых методических указаний.

Деятельность бизнес-инкубаторов важно оценивать не только как имущественно-консультативный комплекс поддержки малых и средних предприятий, но и как часть системы составляющих инновационного кластера. Такими составляющими являются технопарки, образовательные учреждения, крупный бизнес, рынок конечной инновационной продукции и т.д.

Многие авторы отмечают, что в настоящее время большинство структур, называющих себя инкубаторами и технопарками, реально занимаются лишь сдачей площадей в аренду, т.к. именно аренда является основной доходной частью данных структур [5].

Безусловно, методика оценки эффективности бизнес-инкубаторов должна включать показатели его системной значимости в кластере.

Роль бизнес-инкубатора в кластере определена необходимостью развития цепочек производства и потребления продукции внутри кластера, как на начальных, так и на завершающих этапах жизненного цикла инновационной продукции. На начальных этапах бизнес-инкубаторы играют роль благоприятной среды для посевных технологий, создают условия коммерциализации и серийного производства наукоемкой продукции.

На завершающем этапе результатом эффективных инкубационных процессов является создание жизнеспособных бизнес-моделей инновационного бизнеса, интеграция инновационных компаний на рынок, регистрация и коммерциализация интеллектуальной продукции, создание перспективных корпоративных объединений.

Проведение ежегодной оценки эффективности деятельности бизнес-инкубаторов является обязательным условием их существования и финансирования. Формирование отчета об оценке его деятельности для Минэкономразвития РФ осуществляется на основе приказа Минэкономразвития России от 01.07.2014 N 411 "Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2014 году предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации" [3].

Таблица 1.

Показатели жесткой и мягкой инфраструктуры бизнес-инкубатора на основе требований Минэкономразвития России.

Показатели и составляющие жесткой инфраструктуры	Составляющие мягкой инфраструктуры
1. Общая площадь нежилых помещений бизнес-инкубатора должна составлять не менее 900 кв. метров.	Бизнес-инкубатор обеспечивает оказание следующих основных услуг: - предоставление в аренду субъектам малого предпринимательства нежилых помещений бизнес-инкубатора; - почтово-секретарские услуги; - консультационные услуги по вопросам предпринимательской деятельности: регистрация юридического лица, налогообложение, бухгалтерский учет, кредитование, правовая защита и развитие предприятия, бизнес-планирование; - предоставление доступа к информационным базам данных, необходимых для резидентов бизнес-инкубатора. - подготовка учредительных документов и документов, необходимых для государственной регистрации юридических лиц; - маркетинговые и рекламные услуги; - помощь в получении кредитов и банковских гарантий; - поиск инвесторов и посредничество в контактах с потенциальными деловыми партнерами; - поддержка при решении административных и правовых проблем, в том числе составление типовых договоров; - приобретение специализированной печатной продукции; - предоставление услуг по повышению квалификации и обучению.
2. Площадь, предназначенная для размещения субъектов малого предпринимательства, должна составлять не менее 85% от расчетной площади бизнес-инкубатора	
3. Площадь нежилых помещений, предоставленных в аренду одному субъекту малого предпринимательства, не должна превышать 15% от расчетной площади нежилых помещений бизнес-инкубатора, предназначенной для размещения субъектов малого предпринимательства	
4. Наличие не менее 70 рабочих мест, при этом каждое рабочее место должно быть оснащено компьютером, принтером (индивидуального и (или) коллективного доступа) и телефоном с выходом на городскую и междугородную связь; - не менее 80% рабочих мест бизнес-инкубатора должны быть обеспечены доступом в информационно-телекоммуникационную сеть "Интернет" (далее - сеть "Интернет"); - наличие оргтехники для коллективного доступа: факс, копировальный аппарат, сканер, цветной принтер, телефонная мини-АТС; - наличие не менее одной переговорной комнаты, оборудованной мебелью и телефоном с выходом на городскую и междугородную связь; - наличие не менее одного зала для проведения лекций, семинаров и других обучающих занятий, оборудованного мебелью, проектором и телефоном с выходом на городскую и междугородную связь.	

Существующий порядок оценки эффективности бизнес-инкубаторов включает показатели, приведенные в табл. 1.

Большая часть показателей жесткой инфраструктуры является объективной и методика определения их вполне понятна. Показатели мягкой инфраструктуры тоже определяются набором оказываемых услуг, однако качество и достаточность количества данных услуг определяется субъективно на основе опросов и анкетирования. Субъективные критерии также являются обязательными и составляют значительную часть анализа эффективности деятельности бизнес-инкубатора. Многие авторы рассматривают значение этих показателей, в качестве результирующих. Опросы и анкетирования позволяют сделать выводы об удовлетворенности резидентами инкубационными процессами и оценить качество оказываемых услуг.

В п. 3.3.5 данного приказа определено содержание отчета оценки по десяти направлениям, методика оценки которых не определена.

В процессе разработки ряда отчетов по оценке эффективности инновационных бизнес-инкубаторов нами были предложены показатели по большинству направ-

лений [2]. Однако не всегда возможно объективно определить значения, данных показателей. Это связано со сложностью сбора (или отсутствием) аналитической и статистической информации.

Далее приведен список показателей по основным позициям составления отчета.

1. Анализ эффективности процессов поиска, оценки перспективности и отбора проектов для размещения в бизнес-инкубаторе:

- ◆ поступило заявок;
- ◆ заключено договоров аренды с новыми резидентами;
- ◆ расторгнуто договоров аренды по причине завершения срока договора;
- ◆ количество заявок, несоответствующих показателям,
- ◆ причины отказа заключения договора.

2. Анализ эффективности инкубационных процессов характеризуется результатами анкетирования по направлениям:

- ◆ помещения и оборудование;
- ◆ услуги по развитию бизнеса;
- ◆ создание бизнес-сетей и партнерских отношений.

3. Анализ эффективности процесса постинкубирования:

- ◆ количество резидентов, закончивших срок инкубирования по причине завершения срока аренды;
- ◆ количество резидентов досрочно закончивших период инкубирования;
- ◆ аналитические данные по выживаемости резидентов анализируемого и предшествующих годов: количество резидентов, вошедших в кластерные образования; количество резидентов, вошедших в корпоративные образования; резиденты, самостоятельно осуществляющие деятельность; количество резидентов, прекративших существование.

4. Информация об организационной эффективности, качестве менеджмента и эффективности человеческих:

- ◆ общие показатели: общий штат; основной персонал; вспомогательный персонал; уровень образования; средний возраст;
- ◆ анализ производительности труда работников бизнес-инкубатора: доход бизнес-инкубатора от арендных платежей и оказываемых услуг на одну штатную единицу бизнес-инкубатора; оборот резидентов на одну штатную единицу в бизнес-инкубатора.

5. Информация о качестве действующих в бизнес-инкубаторе технологий и оказываемых услуг:

- ◆ показатели оказания услуг: количество услуг (на основе журнала учета), оказанных на безвозмездной основе; количество услуг (на основе журнала учета), оказанных на возмездной основе;
- ◆ анализ использования имущества бизнес-инкубатора: полезная (расчетная) площадь бизнес-инкубатора, в т.ч. площадь, предназначенная для размещения субъектов малого предпринимательства; доля площади, предназначенной для размещения СМСП от полезной (с 2104 г. расчетной) площади; фактически занимаемая площадь СМСП – резидентами, в т.ч. площадь, предназначенная для размещения субъектов малого предпринимательства; загруженность полезной (с 2014 г. расчетной) площади бизнес-инкубатора резидентами;
- ◆ общее количество созданных офисных помещений (кабинетов) в бизнес-инкубаторе, в т.ч. количество офисов (кабинетов) предназначенных для размещения субъектов малого предпринимательства – резидентов бизнес-инкубатора;
- ◆ общее количество работников субъектов малого предпринимательства – резидентов бизнес-инкубатора;
- ◆ процент наполняемости по рабочим местам.

6. Анализ финансово-экономических показателей эффективности деятельности бизнес-инкубатора и его резидентов:

- ◆ основные показатели деятельности бизнес-инкубатора: количество резидентов бизнес-инкубатора; общее количество рабочих мест в бизнес-инкубаторе, в т.ч. количество рабочих мест, предназначенных для субъектов малого предпринимательства – резидентов бизнес-инкубатора; количество компаний, у которых закон-

чился договор аренды, прошедших процесс бизнес-инкубирования (в период с начала деятельности бизнес-инкубатора по отчетный период на конец года); доход бизнес-инкубатора от оказания платных услуг и от арендных платежей всего; затраты на создание одного рабочего места;

- ◆ показатели деятельности резидентов: годовой оборот резидентов бизнес-инкубатора; объем налоговых отчислений малых и средних предприятий, размещенных в бизнес-инкубаторе; общий объем привлеченных инвестиций в субъекты малого предпринимательства – резидентов бизнес-инкубатора за отчетный период; объем прибыли, полученный за период инкубирования и анализируемый период; рентабельность продаж; рентабельность привлеченных инвестиций.

- ◆ показатели эффективности деятельности резидентов бизнес-инкубатора: производительность труда сотрудников организаций-резидентов; размер годового оборота резидентов бизнес-инкубатора на одну организацию-резидента; размер налоговых отчислений на одну организацию-резидента; объем налоговых отчислений на один рубль вложенных инвестиций; годовой оборот резидентов БИ на один рубль привлеченных инвестиций;

- ◆ анализ инновационной активности резидентов: количество внедренных полезных моделей, промышленных образцов; количество запатентованных полезных моделей, промышленных образцов; количество проектов, выведенных на международных рынок; доля резидентов, осуществляющих свою деятельность в инновационной сфере, от общей численности; доля инновационных товаров и услуг в общем объеме продукции, отгруженной предприятиями-резидентами; публикационная активность (количество статей в научных изданиях).

Большинство названных показателей объективны и могут быть оценены при наличии аналитической и статистической информации. Применяя на практике данные показатели, нами были сделаны предложения по разработке методики анализа эффективности бизнес-инкубатора как части системы инновационного кластера.

Одной из важнейших составляющих данной методики является оценка выживаемости инновационных малых и средних компаний после завершения процесса инкубирования. Причем, найти объективную информацию по выживаемости, в процессе оценки бизнес-инкубатора, оказалось крайне сложно. Такая статистика просто не ведется. Аналогичная проблема существует при обзоре выживаемости по другим бизнес-инкубаторам.

Международная консалтинговая компания Эрнст энд Янг в исследовании эффективности бизнес-инкубаторов и технопарков в России под выживаемостью понимает количество принятых в инкубатор компаний, которые смогут развиваться на его территории по плану в течение периода пребывания, а затем успешно реализовать свой проект вне экосистемы поддержки [4].

Выживаемость резидентов это категория, которую возможно оценить, только сопоставляя несколько критериев. По нашему мнению, главными критериями оценки выживаемости являются выполнение показателей бизнес-плана развития компании, причины завершения процесса бизнес-инкубирования, срок пребывания вне инкубатора. На рис. 1 представлена классификация выживаемости резидентов на основе предложенных критериев.

Основными причинами отсутствия выживаемости можно назвать: неправильно определенная бизнес-модель, отсутствие долгосрочного инвестора, отсутствие рынков сбыта или высокая конкуренция, лицензионная незащищенность и пр.

Первый вид: нет выживаемости – прерывание инкубационного периода или неспособность продолжать самостоятельную деятельность вне экосистемы более одного года. Данный результат говорит о неэффективности созданной бизнес-модели. В таком случае причиной завершения бизнес-инкубирования и низкой выживаемости после его завершения является не достижение компанией плановых показателей. Бизнес оказывается нежизнеспособным.

Неопределенная выживаемость характеризует бизнес как устойчивый в краткосрочной перспективе. Инкубационные процессы, в данном случае, можно считать эффективными, что позволило компании продержаться определенное время на рынке. Однако компания не достигла плановых показателей, либо условия внешней среды оказались неблагоприятными, и компания не смогла продолжить свою деятельность.

Причиной завершения процесса инкубирования у таких компаний является окончание срока пребывания в инкубаторе

Судьба их дальнейшего развития значительно зависит от среды, в которую они попадают.

Стратегия корпоративного поглощения или интеграции в инновационную среду является, в данном случае, является спасительной и позволяет инвесторам окупить вложенные средства довольно быстро.

В противном случае, финансовые возможности компании с неустойчивым рыночным положением не позволят окупить вложенные средства, и компания не сможет просуществовать на рынке долго. Большинство таких компаний ждет трансформация, созданной ранее бизнес-модели.

В случае долгосрочной выживаемости можно говорить об эффективности инкубационных процессов, качественном менеджменте компании, жизнеспособной бизнес-модели, благоприятной среде развития. Долгосрочное выживание компании предполагает варианты ее измененного существования, такие как продажа бизнеса, поглощение, перерегистрация, диверсифицированное развитие и т.д.

Отслеживая судьбу "выпускников" бизнес-инкубатора, нами были определены основные поведенческие стратегии резидентов после завершения процесса инкубирования, которые сформулированы как: стратегия корпоративной интеграции, интеграция в инновационную инфраструктуру, стратегию свободного плавания.

Стратегия корпоративной интеграции предполагает вхождение малого предприятия в структуру корпоративного объединения как составляющая технологической цепи.

Выходя на свободный рынок, такие компании поглощаются или покупаются крупными компаниями как объ-

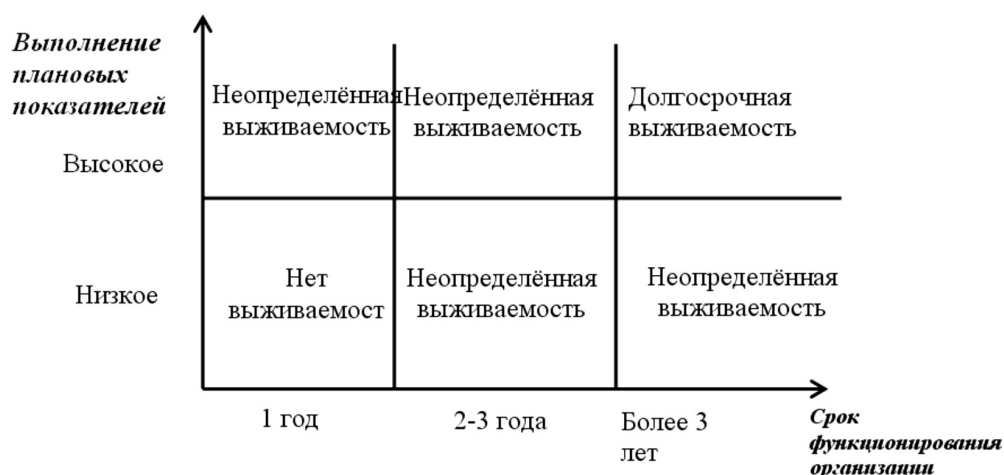


Рисунок 1. Виды выживаемости резидентов.

екты интеллектуальной собственности. Таким образом, формируется крупные корпоративные объединения, составляющие ядро инновационного кластера.

Наиболее перспективной стратегией постинкубационного развития резидентов является стратегия интеграции в дружественную инновационную среду отрасли и рынков сбыта.

Инновационная инфраструктура и инфраструктура поддержки малых и средних предприятий Новосибирской области очень разнообразна. Она включает различные фонды, технопарки, центры прототипирования, сервисные компании, оборудованные специальным оборудованием, площадки общего пользования, консультационные центры, финансовые организации [1]. Они встроены в коммуникационную среду инновационной сферы: участвуют в выставках, ярмарках, попадают под действие целевых программ поддержки импортоориентированных, инновационных и малых компаний.

Примером такой компании является компания ООО "Аэросервис", которая активно занимается разработкой и производством профессиональных медицинских обеззараживателей воздуха, разработкой и производством комплексных систем и технологий очистки и обеззараживания воздуха в помещениях и системах вентиляции. Объединяет на сегодняшний день 18 юридических лиц, общий штат сотрудников – более 200 человек. Офисы компании находятся в Новосибирске, Москве, Китае и Словакии. Штаб-квартира компании находится в Академгородке г. Новосибирска. На сегодня произведено и смонтировано более 50 000 единиц различного оборудования.

Компания ООО "ИмДи-Тест" работает на рынке медицинских услуг в сфере медицинской лабораторной диагностики.

После завершения инкубирования в 2012 году продолжает расширять сферу своей деятельности, в настоящий момент реализуется проект "Диагностические медицинские тест-системы на основе белковых иммуночипов для одновременной диагностики в одном определении восьми и более заболеваний человека" на основе производственной площадки ГНЦ ВБ "Вектор".

Многие предприятия, имеющие научно-инновационную направленность продолжают свою деятельность в рамках научных объединений и кластеров. Компания ООО "АваксисБиотерапевтикс" разрабатывает индивидуализированные терапевтические вакцины для борьбы с онкологическими заболеваниями на основе индукции иммунного ответа пациента с помощью дендритных клеток, обработанных разработанными ДНК-вакцинными конструкциями. Входит в территориальный кластер Биофармацевтика.

Третью стратегию свободного плавания выбирают компании, не входящие по специализации в инновационную инфраструктуру региона. Примером может служить компания ООО "НЕОПАНТ-НТПЛ", которая производит парфюмерные и косметические средства преимущественно через интернет-сети.

В процессе разработке комплексной методики оценки эффективности деятельности бизнес-инкубаторов как составляющих инновационной инфраструктуры кластера еще много сложных проблем. Данный подход позволит сделать эту методику более понятной и последовательной с точки зрения унификации показателей и позиционирования инкубатора в среде инновационного кластера. Необходимо отметить, что универсальная методика оценки эффективности может носить только рекомендательный характер, так как для оценки бизнес-инкубаторов различной специализации могут быть определены совершенно уникальные показатели.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ветелкин Н.А., Патлай А.А., Коложвари Э.С. К вопросу о государственной и муниципальной поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства в Новосибирской области / Ветелкин Н.А., Патлай А.А., Коложвари Э.С. // Сибирская финансовая школа. – 2014. – № 6. – С. 82–90.
2. Коложвари Ю.Б. Комплексная оценка эффективности бизнес-инкубатора на основе методических рекомендаций Минэкономразвития // Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной памяти заслуженного экономиста России доктора экономических наук, профессора Р.М. Гусейнова. 2015. С. 212–218.
3. Приказ Минэкономразвития России от 01.07.2014 N 411 "Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2014 году предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации" [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 12.06.2016)
4. Проблемы и решения: бизнес-инкубаторы и технопарки России: аналитический отчет [Электронный ресурс] – режим доступа: [http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201403\\_Business\\_incubators.pdf](http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201403_Business_incubators.pdf) (дата обращения: 12.06.2016).
5. Тормышева Т.А. Развитие бизнес-инкубаторов в условиях построения Российской инновационной экономики. Автореферат на соискание ученой степени кан. экон. наук по специальности 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством: управление инновациями / Тормышева Татьяна Анатольевна, Москва, 2013. С.24.