

28 → Стоимость аренды в первый год резидентства для компании составляет около 240 рублей за квадратный метр», — сообщила руководитель бизнес-инкубатора Виктория Бойцова.

Но постепенно здесь приходят к идее увеличения числа сервисов, позволяющих сделать объект привлекательнее для стартапов и более конкурентоспособным на рынке инкубирования. «С 2014 года эксперты инкубатора могут оценить перспективность проекта с точки зрения готовности к реализации, сопровождать инновационный проект на всех стадиях развития, провести мониторинг развития проекта резидента и предложить рекомендации по развитию», — перечисляет госпожа Бойцова.

В соседней Ленинградской области по принципу бизнес-инкубатора создается Северо-Западный центр трансфера технологий (СЗЦТТ). Физически площадка пока не существует, но это не мешает центру работать. «Нанотехнологический центр объединяет в себе функции инкубирования, предоставления гибкой технологической площадки и посевного финансирования. СЗЦТТ реализует полный цикл услуг, направленных на структурирование и коммерциализацию инновационных проектов в области нанотехнологий и инфраструктурную поддержку их трансфера в промышленность и на рынок», — рассказывает генеральный директор СЗЦТТ Даниил Ковальчук.

В портфеле центра более 35 проектов на разных стадиях. Проектная деятельность ООО «СЗЦТТ» запущена в 2013 году (администрация находится во фронт-офисе Ленинградской области). Часть стартапов и технологических компаний СЗЦТТ будет размещена в технопарке, который сейчас строится в рамках проекта по созданию Северо-Западного нанотехнологического центра (СЗНЦ) в Гатчине (Ленинградская область). Первая очередь зданий технопарка должна быть введена в эксплуатацию в 2016 году.

Mikko Kaarela (Микко Каарела), заместитель директора Spinverse Management Consulting Ltd (работал в инкубаторе финской компании «Технополис» в академгородке Отаниеми под Хельсинки), приводит примерно тот же перечень услуг финских инкубаторов, что представлен и в российских объектах: «В Финляндии есть инкубаторы широкого профиля, но наиболее успешные из них специализируются более узко, например на студенческом бизнесе, технологических проектах, проектах, направленных на ускоренный рост на международных рынках».

МЕРИЛО УСПЕХА В 2014 году ОАО «РВК» провело исследование по оценке эффективности технопарков и бизнес-инкубаторов России согласно общемировой оценке эффективности, где основным критерий — выживаемость компаний-резидентов бизнес-инкубаторов спустя один и три года. «Если в мире после завершения инкубационного периода на рынке спустя это время остается 90–95% компаний, то в России этот процент значительно меньше. Вторая группа — компании, выжившие спустя три года, — составляют всего 10–20% от общего числа», — комментирует господин Кузнецов.

Кроме того, исследователи РВК выявили три критерия бизнес-инкубатора, которые увеличивают процент выживаемости стартапов. Первый — это линейка



ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ПОПАСТЬ В РЕЗИДЕНТУРУ ГЛАВНОГО ГОРОДСКОГО ИНКУБАТОРА — УСПЕШНО ВЫСТУПИТЬ НА ЕЖЕМЕСЯЧНОМ СТАРТАП-ЛИНЧЕ

сервисов: чем шире комплекс услуг предоставляется инкубатором, тем более сильным становится резидент. «Это и аренда площадей, и бизнес-услуги, и наличие работы с инвесторами, и центр прототипирования, и многие другие опции», — делится результатами господин Кузнецов. Второй фактор, повышающий шанс на успех компании, — это наличие экспертного совета. Там, где работает такой орган, компании значительно перспективнее и лучше развиты. И наконец, конкурс на отбор. «Если конкурс три-пять компаний на место для размещения и резидентства в инкубаторе, то, естественно, отбор идет качественнее и проекты отбираются самые лучшие», — подчеркивает эксперт. Таким образом, выживаемость стартапа напрямую зависит от среды, в которой он выращивается.

Микко Каарела согласен: «Что делает стартапы успешными? Это предоставление высококлассных экспертных услуг по развитию бизнеса, которые значительно ускоряют развитие и рост компаний-резидентов и значительно снижают риск провала. В эту категорию входят, например, образование, коучинг, контакты и предоставление доступа к общественному и частному финансированию». Часто резиденты изначально привлекаются льготными помещениями. Но если спросить успешных предпринимателей ведущих инкубаторов, то скорее они вспоминают драгоценные советы по развитию бизнеса и контакты, предоставленные высококвалифицированными экспертами инкубатора.

В Петербурге наиболее успешным инкубатором считают «Ингрию». «По раз-

личным оценкам, это один из крупнейших бизнес-инкубаторов в России. В среднем там постоянно находятся 60–70 резидентов. За все время работы инкубатор поддержал более 300 стартап-проектов. Только за последний год эти компании заработали более 700 млн рублей. Налоговые отчисления резидентов в региональный бюджет превосходят выделяемую на существование инкубатора субсидию», — комментируют в КППИ.

Основными критериями оценки эффективности работы инкубаторов в комитете считают количество резидентов, объем привлеченных инвестиций, количество созданных рабочих мест. «Мы лидируем в России по числу привлеченных инвестиций (с 2009 года около 2 млрд рублей) и выручке резидентов (также более 2,4 млрд рублей, из них 765 млн рублей в 2014 году)», — приводит данные Андрей Соколов.

В СЗЦТТ сегодня 27 проектных компаний, шесть из которых осуществляют деятельность на рынке, продавая продукты и услуги. «В связи с тем, что стартапы СЗЦТТ находятся на ранней стадии развития, существенная выручка у проектных компаний пока не предполагается», — комментирует результаты работы центра господин Ковальчук.

Виктория Бойцова не называет конкретных цифр, но говорит, что по основным показателям эффективности с момента открытия есть постоянный и уверенный рост, за исключением прошлого года, когда в связи с общим экономическим спадом наблюдался и спад в экономических показателях деятельности бизнес-инкуба-

тора и его резидентов. Однако в 2015 году все эти показатели вновь выросли, замечает она.

Проблемы с формальными показателями с точки зрения инкубатора связаны, с одной стороны, с тем, что настоящая отдача от стартапов реализуется только после окончания резидентуры в инкубаторе. С другой стороны, эксперты инкубатора не имеют прямого влияния на решения руководителей компаний-резидентов. «Поэтому лучше обеспечить достаточный уровень вложений на предоставление экспертных услуг по развитию бизнеса, определить какой-то минимально достаточный набор „входных“ и „выходных“ показателей», — советует Микко Каарела. — Мы считаем компанию-резидента зрелой с точки зрения процесса инкубации, когда она вышла на рынок и в состоянии обеспечить финансирование дальнейшего развития, причем желательно не только за счет инвесторов».

КИЛОМЕТРЫ ИНКУБАЦИИ По данным Минэкономразвития, в рамках специальной программы в России создано 148 бизнес-инкубаторов в 58 субъектах РФ, из них открыты и действуют 139 общей площадью около 304 тыс. кв. м. «За весь период реализации программы процесс инкубирования прошли более 2 тыс. компаний. Средняя площадь одного бизнес-инкубатора составляет 2 тыс. кв. м.», — сообщили в министерстве.

Однако, по мнению Евгения Кузнецова, пока вклад бизнес-инкубаторов и их резидентов в экономику страны очень незначительный. «Это процесс ближайших 10–20 лет. Но в некоторых сферах, например в IT и интернет-технологиях, стартапы приобретают все большее значение. Более того, есть сферы, в которых стартапам очень сложно начинать, не имея сложно и правильно организованной среды: это биотехнологии, фармацевтика, медицинские технологии, другие высокотехнологичные направления», — полагает господин Кузнецов.

Одной из проблем в развитии бизнес-инкубирования в России он считает несогласованность и разобщенность в работе нескольких федеральных ведомств. «Так, Минэкономразвития занимается программами развития кластеров, Минсвязи — технологических парков, а Минобрнауки — университетов. Поэтому возникает ситуация, когда развитие одних и тех же направлений происходит параллельно. Необходимо скоординировать действия. Причем ставка на университеты в данном случае была бы, по нашему мнению, более правильной. Это мировой тренд — развивать инновационную, социальную и иную инфраструктуру и все сопутствующие направления вокруг университетов и кампусов. Именно эта модель применяется лучшими научными центрами Британии, Германии, Кореи», — считает эксперт.

Микко Каарела уверен, что для создания успешных бизнес-инкубаторов в России необходимо соблюсти всего несколько принципов: четкая специализация на обслуживании технологических стартапов, стремящихся к быстрому, международному росту, высокая профессиональная квалификация экспертов, деловой опыт и масса контактов, а также организационное разделение работы и команд, связанных с арендой помещений, и предоставлением экспертных услуг по развитию бизнеса. ■