



**ЕВРОПЕЙСКАЯ СЕТЬ  
БИЗНЕС-ИННОВАЦИОННЫХ ЦЕНТРОВ  
[EBN]**

**ОБЗОРНЫЙ ОТЧЕТ О БИЗНЕС-ИННОВАЦИОННЫХ ЦЕНТРАХ ЗА 2013 ГОД  
И О ТЕНДЕНЦИЯХ ПОСЛЕДНИХ ТРЕХ ЛЕТ**

**ОБЗОР КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОВ И ЦИФР ЕВРОПЕЙСКОЙ ИННОВАЦИОННОЙ  
ИНДУСТРИИ ИНКУБИРОВАНИЯ ЗА 2010-2012 ГОДЫ**



## **ОГЛАВЛЕНИЕ**

Введение

Ключевые показатели эффективности ВИС

Поток сделок

Создание рабочих мест

Интеллектуальная собственность

Привлечение финансирования

Коэффициент выживаемости

Эффективность расходования средств ВИС

Финансирование создания рабочего места

Эффективность расходования средств из расчета на каждые 100 тысяч евро и на одну полную штатную единицу

Аналитический обзор деятельности ВИС

Бизнес модель ВИС

Доход

Расходы

Кадровый потенциал

Основные услуги ВИС

Услуги начинающим предпринимателям

Обучение

Услуги для дальнейшего развития бизнеса

Финансовые услуги

Право собственности ВИС

Заключение

Рисунки и Таблицы

Благодарность

## ВВЕДЕНИЕ

В данном отчете, охватывающем трехлетний период — с 2010 по 2012 год, рассматриваются ключевые показатели эффективности деятельности и расходования средств сообществом ЕС-ВІС (Бизнес-инновационные центры (ВІС), аккредитованные Европейским Комитетом).

Но, прежде чем мы приступим к анализу полученных цифр, хотелось бы в нескольких параграфах еще раз напомнить о самой концепции ВІС и посмотреть, какие изменения произошли в сообществе за последние три года.

Бизнес-инновационный центр, аккредитованный Европейским Комитетом (ЕС-ВІС или просто ВІС) — это организация, занимающаяся оказанием поддержки инновационным компаниям, оказанием содействия развитию инноваций в существующих субъектах малого и среднего предпринимательства (СМП), которая также прилагает все усилия для создания благоприятной среды для развития и продвижения инноваций. Конечно, это нелегкая задача, так как подразумевает владение отличными техническими знаниями, отличными знаниями об экономической, социальной и политической динамике на территории, где расположен ВІС, а также предполагает очень четкое понимание того, каким образом можно направить предпринимательскую траекторию граждан.

Инновации в EBН рассматриваются как «изменения, которые создают или добавляют ценность и обеспечивают конкурентное преимущество ЗДЕСЬ и СЕЙЧАС»<sup>1</sup>. Это определение, несомненно, очень емкое, но именно поэтому оно и предоставляет ВІС возможность и гибкость самим решать, что же в действительность является инновационным на территории, которую они обслуживают. На Рисунке 1 видно, что в сообществе EBН инновации — это не просто технологии. Нетехнические инновации занимают одну треть компетенций ВІС, и их доля продолжает увеличиваться с каждым годом.

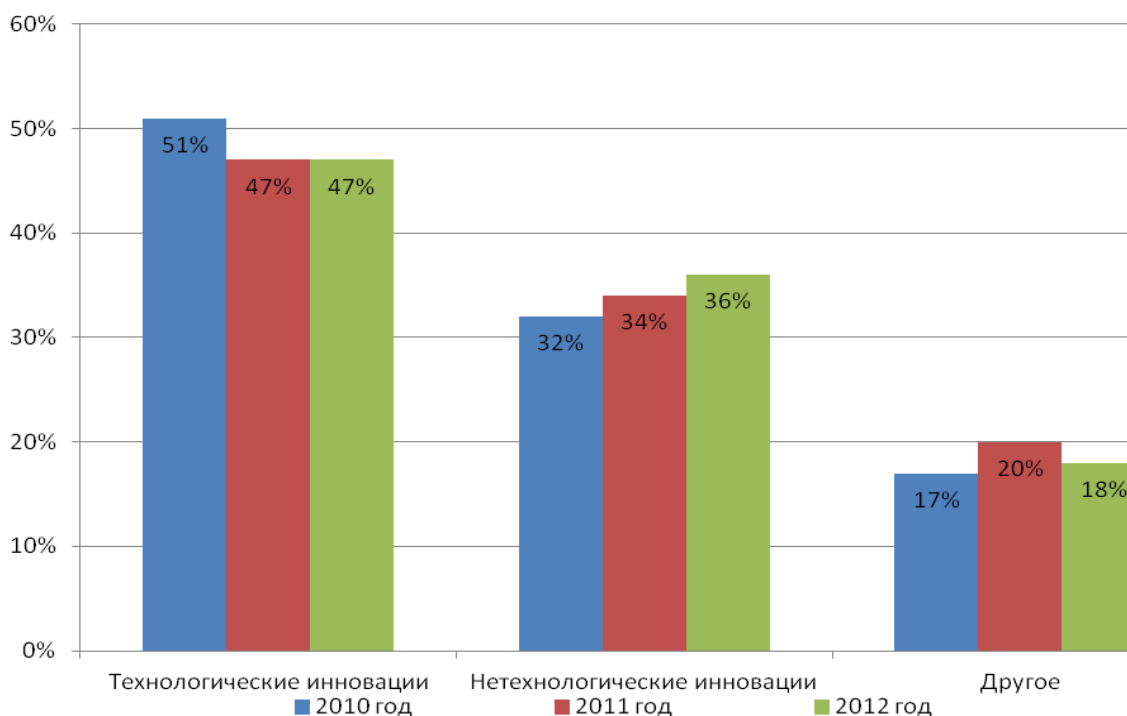


Рисунок 1: типология инноваций в сети EBН

<sup>1</sup> Европейский комитет, Региональная политика Генерального Директората, Руководство для Инкубаторов инновационных компаний, Февраль 2010.

В Евросоюзе существует много инновационных инкубаторов, но лишь некоторые из них аккредитованы Европейским Комитетом ВИС (ЕС-ВИС). Что же кардинально отличает ВИС, аккредитованных Европейским Комитетом, от всех остальных функционирующих инкубаторов? А отличает их то, что они прошли полный аудит качества, как их внутренней организации, так и эффективности их работы. Они сделали выбор соответствовать Критериям Комитета Знака Качества ВИС и использовать систему обеспечения и контроля качества EBН, а также полностью сфокусироваться на стратегии непрерывного улучшения посредством строгой методики анализа слабых сторон, основанную подходе бенчмаркинга. Именно это требуется для того, чтобы стать частью сообщества EBН ЕС-ВИС, где разрешен доступ к уникальной службе оценки качества, главной задачей которой является сравнение всех показателей, необходимых для результативности инкубационной индустрии, а также поиск и тиражирование передового опыта в рамках сети.

Каждый год ВИС участвуют в онлайн анкетировании, основной целью которого является самоанализ эффективности их работы. Анкета состоит из 160 вопросов, затрагивающих все процессы, происходящие в ВИС: от описания деятельности до организации, от предоставляемых услуг до основных показателей эффективности. Сведения, обработанные Командой Мониторинга Качества EBН, в дальнейшем используются, во-первых, для первоначальной оценки соответствия каждой организации Критериям Знака Качества ВИС; во-вторых, для создания бенчмаркинг-отчетов по каждому отдельно взятому ВИС; и, в-третьих, для написания ежегодных обзорных отчетов ВИС (как регионального, так и европейского уровня), как, например, тот, который Вы сейчас читаете.

В этом году мы решили немного его изменить и представить Вашему вниманию не просто обзор за один год (2012), а полную аналитическую картину изменений, произошедших за последние 3 года (2010-2012). Такой подход поможет более четко увидеть какой вклад вносят ВИС разных стран в общую производительность сети.

За три года полного членства в EBН ЕС-ВИС, наметилась одна общая тенденция, которая требует особого внимания: во всех 27 странах — членах Европейского Союза наблюдается повышение интереса к критериям знака качества ЕС-ВИС, в общем, и к бренду ЕС-ВИС, в частности. Более того, наблюдается рост сети за пределами границ Европейского союза. Организаций на Ближнем Востоке и в Северной Африке (Ливан, Иордания, Палестина, Тунис) в Российской Федерации (Казань, Красноярск), в Тайване (Hsinchu, Тайчжун), на Балканах (Босния и Герцеговина) осуществляют свою деятельность под брендом ЕС-ВИС. В этих странах прогнозируется увеличение количества аккредитованных организаций (рассматривается вероятность создания сети ВИС в рамках отдельно взятой страны); другие страны также начинают выражать интерес к бренду ЕС-ВИС. На самом деле, это не является неожиданностью, так как в свете глобализации предприятия все более очевидно интернационализируются, а одной из основных функций ВИС на сегодняшний день является именно поддержка процессов интернационализации. Аккредитованные ВИС занимаются оказанием поддержки своим клиентам для выхода на мировые рынки через надежных партнеров, через сотрудничества с аналогичными организациями, зарекомендовавшими себя, а также через другие ВИС.

Данные, используемые для составления настоящего отчета, были получены путем онлайн анкетирования самоанализа работы (данные доступны в <http://quality.ebn.be>). Каждая анкета обработана Командой Мониторинга Качества EBН. Количество ВИС, принявших участие в анкетировании, приведено в таблице 1. Все представленные цифры являются средним арифметическим значением, за минусом самых высоких и самых низких значения в каждой строке.

	Количество ВИС, прошедших анкетирование	Процентное соотношение от общего количества
2010	133	86,5%
2011	142	90%
2012	126	84%

Таблица 1: количество ВИС, принявших участие в анкетировании

Все отчеты, использованные в данном аналитическом обзоре, находятся в открытом доступе на сайте EBN ([www.ebn.eu](http://www.ebn.eu)).

## ВИС

### ТИПИЧНЫЙ БИЗНЕС-ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР

Более 150 ВИС, аккредитованных Европейским Комитетом, в 40 странах вносят свою лепту в благосостояние своих стран и создание рабочих мест посредством оказания поддержки инновационным стартапам и малым и средним субъектам предпринимательства. Вот что представляет собой типичный ВИС.

#### ПОТОК СДЕЛОК

263 запроса

79 анализов экономической целесообразности

44 бизнес плана

28 стартапов

#### КЛИЕНТСКИЙ СЕКТОР (по часовой стрелке)

Энергетика

Инженерно-технические работы

Медико-биологические науки

Другие

Информационно-коммуникационные технологии

Бизнес услуги

79 СМП получили поддержку

ШТАТ 14 человек

#### 57 НОВЫХ РАБОЧИХ МЕСТ В СТАРТАПАХ

доход 40% частный 60% государственный

расходы

Коэффициент выживаемости клиентов после 3 лет

ВИС 88% Другие 61%

20 компаний подготовленных к финансированию

€ 1 650 000 — сумма привлеченных инвестиций

#### ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Венчурный капитал

Бизнес Ангелы

Фонд посевных инвестиций

Другое

## КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ВИС ПОТОК СДЕЛОК

В среднем в 2012 году каждый отдельно взятый ВИС из 263 полученных заявок создал 28 стартапов (коэффициент конверсии составил 10,6%), осуществил 79 технико-экономических обоснований и оказал поддержку в подготовке 44 бизнес-планов.

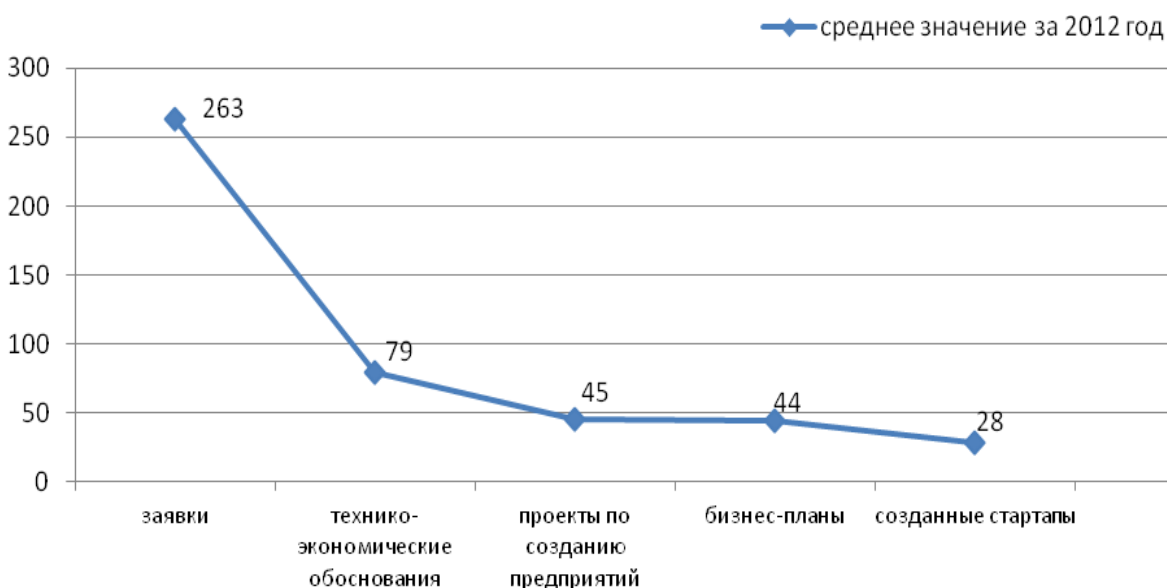


Рисунок 2: поток сделок в 2012 году

Отбор предпринимателей, которым будет предоставлен доступ к различным инкубационным программам – это очень серьезный процесс, требующий определенной строгости и жесткости. В 2012 коэффициент конверсии вырос по сравнению с последними двумя годами, но не за счет увеличения числа созданных стартапов, которое, к сожалению, остается стабильным, а за счет того, что меньшее количество людей обращаются за помощью в создании стартапа в ВИС (см. Рис. 3).

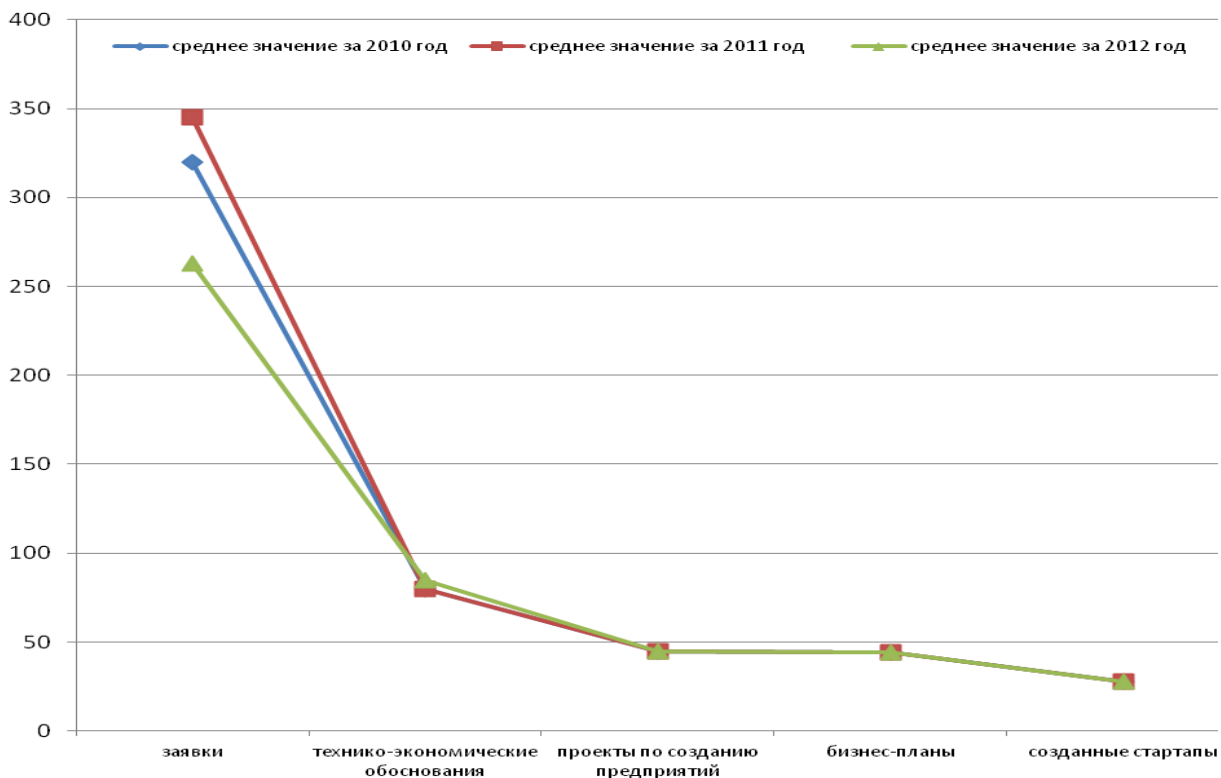


Рисунок 3: сравнительный анализ потока сделок в 2010, 2011, 2012 годах

Причина снижения количества заявок на создание предприятий не совсем ясна, так как на самом деле за последние три года ВИС значительно увеличили количество информационно-разъяснительных мероприятий (в среднем 25-28); увеличивается также и количество участников этих мероприятий (с 989 в 2011 до 1115 в 2012 году). Таким образом, ВИС действительно предпринимают все более эффективные меры для повышения осведомлённости среди населения. Но, несмотря на это, увеличение количества заявок на создание предприятий за этим не последовало. Существующие на сегодняшний день в Европе экономическая неопределенность может, в некотором роде, послужить оправданием снижения количества новых стартапов.

#### информационно-разъяснительные мероприятия

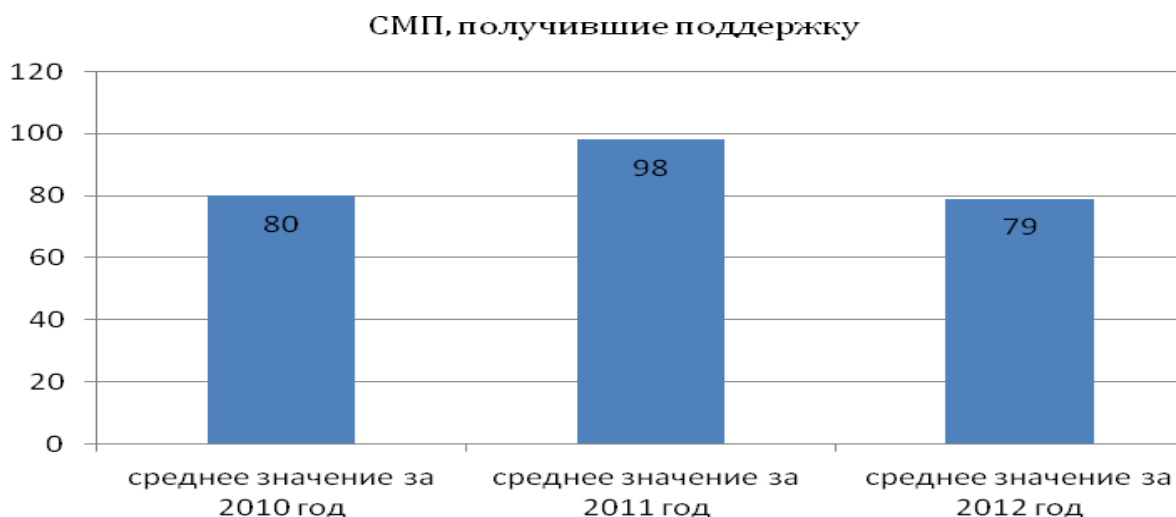


Рисунок 4: среднее количество информационно-разъяснительных мероприятий, проводимых ВИС

ВІС Испании, Франции и Италии наиболее успешны в этой области своей деятельности, так как количество заявок на создание стартапов в этих странах, соответственно, 1247, 565 и 465. Самый высокий коэффициент конверсии (из заявки в стартап) наблюдается в Германии (47%), Великобритании (14,5%), Португалии (12,8) и Бельгии (11,7%) Согласно отчетам, полученным от Германских ВІС, в среднем к ним обращаются 55 потенциальных предпринимателей, из которых 26 создают стартап, тем самым, демонстрируя высокий коэффициент конверсии в целом по сети.

## СОЗДАНИЕ РАБОЧИХ МЕСТ

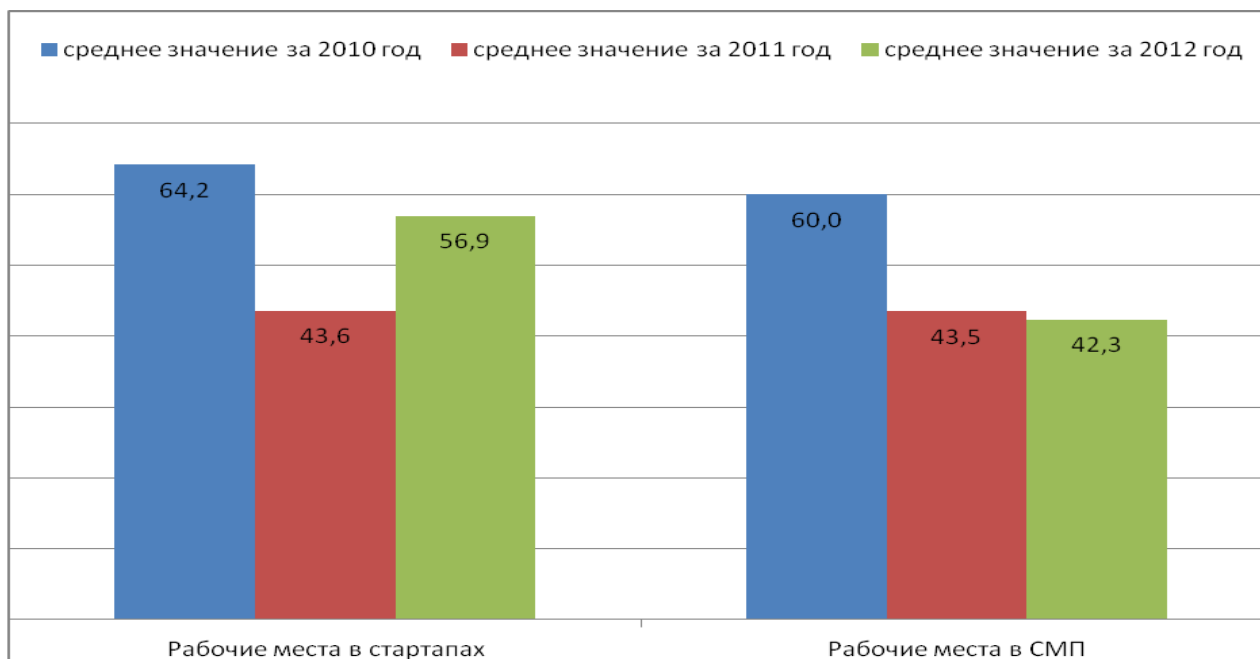
В 2012 году в штате среднестатистического ВІС работало 14 сотрудников, которые обеспечивали создание 57 рабочих мест в ранее упомянутых 28 стартапах и оказывали поддержку в развитии 79 существующим СМП, обеспечивая создание еще 42 рабочих мест. Эти цифры свидетельствуют о незначительном уменьшении количества созданных рабочих мест по сравнению с предыдущими годами, особенно об уменьшении количества созданных рабочих мест в уже существующих СМП.



*Рисунок 5: среднее количество СМП, получивших поддержку от ВІС*

Снижение количества СМП, получивших поддержку от ВІС в 2012 году, можно объяснить общим снижением количества финансовых ресурсов, доступных ВІС: в среднем с € 1,551,623 до € 1,450,900. Снижение на 6,9% более значительным образом повлияло на рассматриваемый индикатор эффективности, чем, скажем, на поток сделок по созданию стартапов.





*Рисунок б: среднее количество рабочих мест, созданных в стартапах и СМП*

ВИС Испании и Германии лидируют по количеству рабочих мест, созданных в стартапах (в среднем соответственно, 214 и 198 рабочих мест в каждом ВИС). За ними следуют ВИС Италии (50,4) и Ирландии (46). ВИС Великобритании, Испании и Франции лидируют по созданию рабочих мест в уже существующих СМП (в среднем, соответственно, 63,8, 49,6 и 41,1 рабочих мест в каждом ВИС).

## **ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ**

С 2010 года наблюдается увеличение количества СМП, но снижение количества стартапов, получивших поддержку от ВИС по вопросам интеллектуальной собственности. С другой стороны, что касается количества заявок на патенты и количество выданных патентов, средние показатели за последние три года более или менее стабильны.

среднее значение за 2010 год ■ среднее значение за 2011 год ■ среднее значение за 2012 год

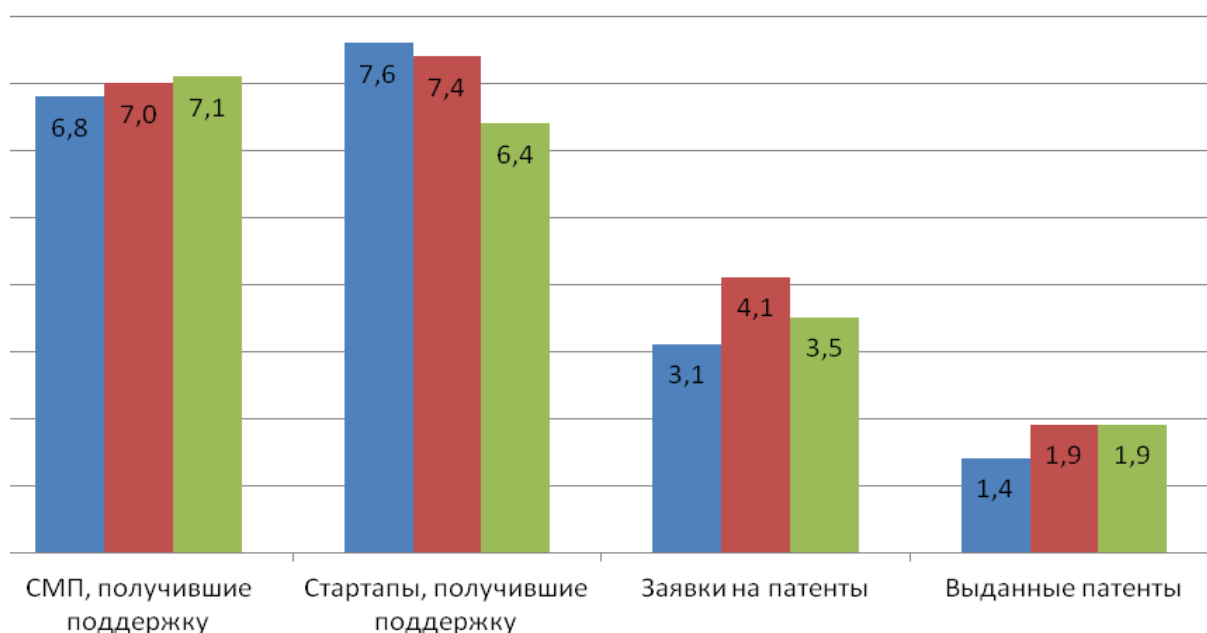


Рисунок 7: показатели оказания поддержки по вопросам интеллектуальной собственности

В Португалии наблюдается самое высокое среднее количество стартапов, получивших поддержку по вопросам интеллектуальной собственности — в среднем 42,2. За ней следует Финляндия (12,9) и Великобритания (9,1). Что касается оказания поддержки в вопросах права собственности уже существующим СМП, здесь опять лидируют ВИС Португалии, где поддержку получили в среднем 23,6 СМП; за Португалией следуют Франция (19) и Бельгия (8,3). Однако, несмотря на лидерство по количеству СМП и стартапов, которым оказана поддержка, Португалия остается ниже среднего уровня как по количеству заявок на патенты, так и по количеству выданных патентов. Самые высокие показатели эффективности демонстрируют ВИС Финляндии, которые подали в среднем 9,5 заявок на патенты и получили 5,8 патентов. За Финляндией следуют Испания (соответственно, 5 и 2,2) и Франция (соответственно, 4,4 и 3,1).

## ПРИВЛЕЧЕНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Каждый ВИС подготовил к финансированию в среднем 9,8 начинающих предпринимателей и 8,8 СМП. Однако все же наблюдается небольшой спад показателей в 2012 по сравнению с предыдущими двумя годами.

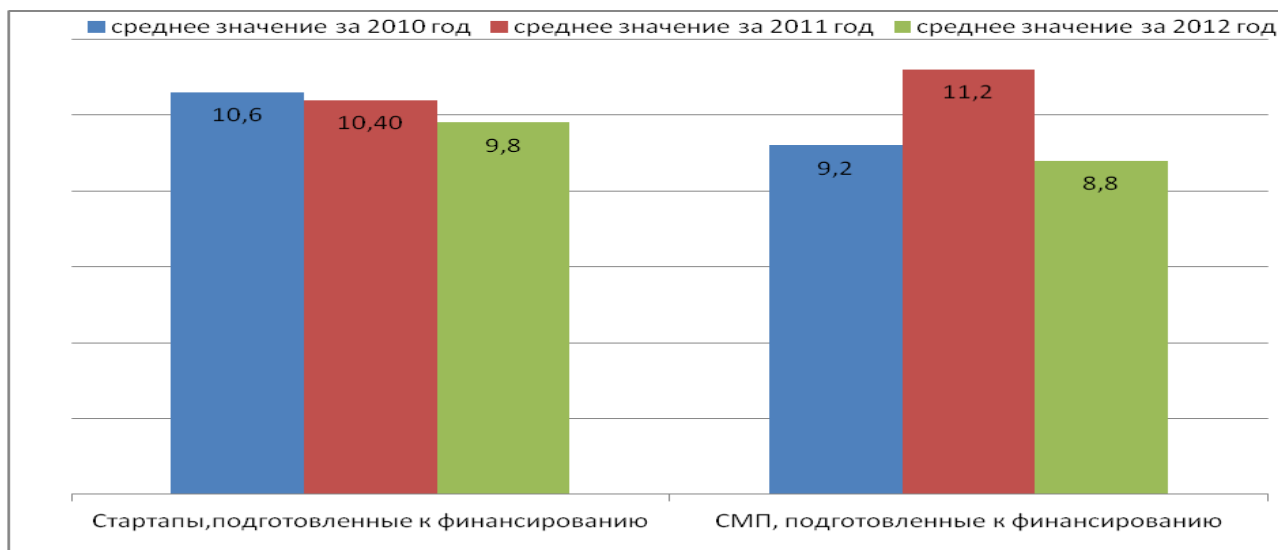


Рисунок 8: количество стартапов и СМП, подготовленных в к финансированию

Что касается подготовки СМП к инвестициям, Испания — является одной из трех стран, которые, путем обучения и наставничества, добились самых высоких показателей по подготовке СМП к финансированию — в среднем 20,8; за ней следуют Ирландия (17) и Бельгия (15,6). Однако по количеству стартапов первенство принадлежит ВИС Ирландии (в среднем 23,8), за которыми следуют ВИС Великобритании (20,1) и Испании (14,4).

В 2012 году общая сумма инвестиций, привлеченная ВИС для своих компаний-клиентов, ощутимо увеличилась и достигла € 395 000 000, что на 26% выше показателей 2011 года.

В то время как снижается финансирование со стороны Бизнес-Ангелов, наблюдается увеличение доступа к посевному капиталу и венчурному капиталу по сравнению с 2011 годом. Финансирование за счет других средств (как правило за счет государственных грантов) (на рисунке обозначены как «Другое») заметно уменьшилось, но, несмотря на это, по-прежнему выше показателей 2010 года.

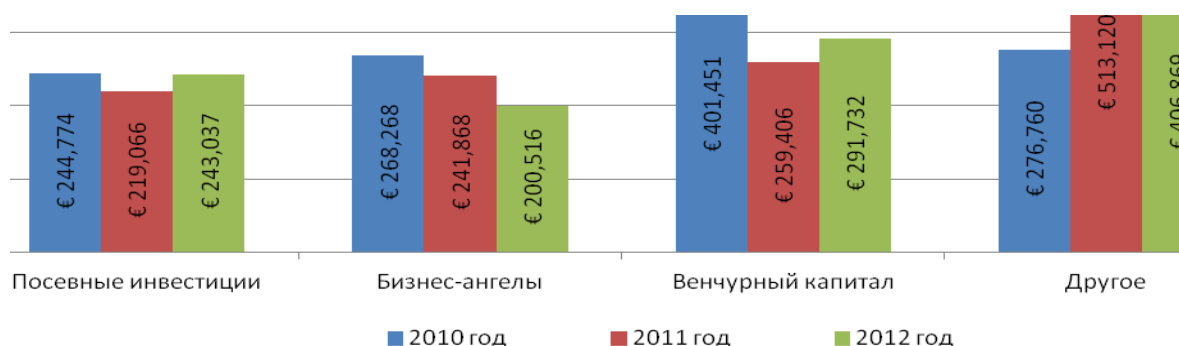


Рисунок 9: финансирование, привлеченное для компаний-клиентов

Наибольшую активность в привлечении венчурного капитала проявили ВИС Германии — в среднем более €1 500 000 и Франции — € 787 000. Ирландские ВИС лидируют по привлечению финансирования на ранних стадиях: в среднем более € 6 5000 000 было

привлечено ВИС Ирландии - € 4 000 000 от Бизнес Ангелов и € 2 600 000 — посевного капитала.

## КОЭФФИЦИЕНТ ВЫЖИВАЕМОСТИ

В этом году мы уже можем утверждать, что компании, получающих поддержку от ВИС, имеют более высокий шанс выжить и достичь успеха.

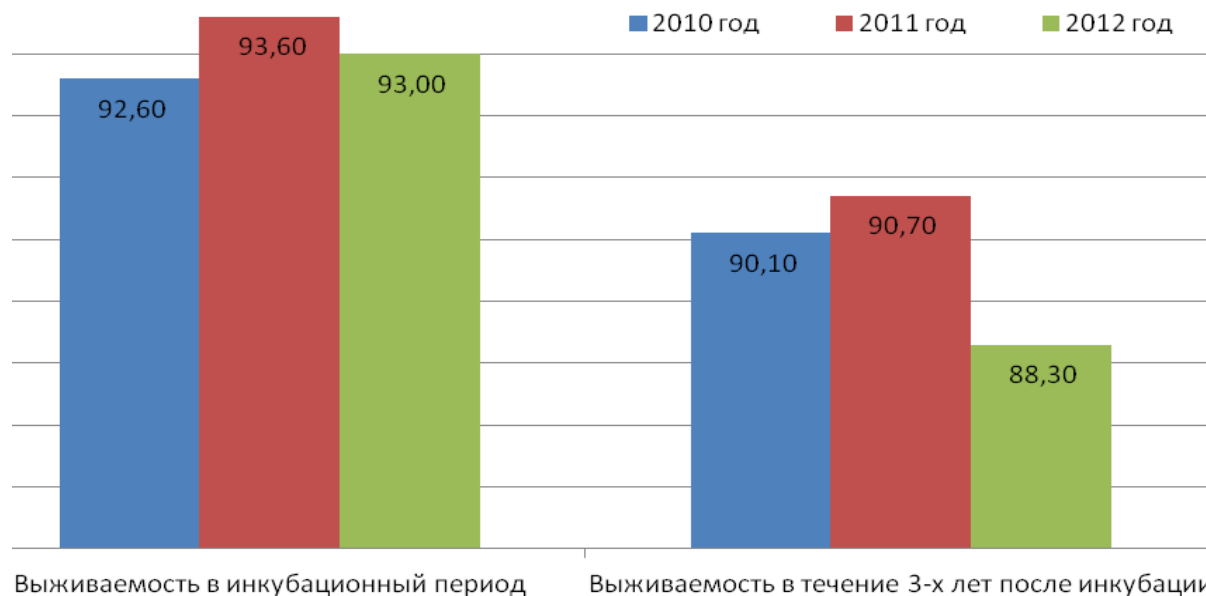


Рисунок 10: коэффициент выживаемости предприятий

В документе от 2009 «Демография предприятий: занятость и выживание»<sup>2</sup>, который составлен на основе базы данных Евростата, Европейский союз докладывает о том, что через три года после запуска компании, средняя выживаемость составляет около 67%, в то время как коэффициент выживаемости компаний в ВИС в 2012 году по данным ВИС составила 88,3%. Национальная Ассоциация Бизнес Инкубаторов (NBIA) в недавнем исследовании «Состояние отрасли инкубации бизнеса в 2012 году» сообщает о том, что в Соединенных Штатах коэффициент выживаемости компаний, поддерживаемых бизнес-инкубаторами составляет 87%. Это означает, что компания, которая, пройдя действительно очень жесткий отбор, проводимый ВИС после этапа запроса, имеет на 20% больше шансов выжить после третьего года работы. Это является истинным показателем значимости услуг по оказанию поддержки стартапам. Именно это и является основной задачей инкубаторов и подтверждает тот факт, что жесткий первоначальный отбор имеет ключевое значение для успешной инкубационной программы. Тем не менее, коэффициент выживаемости несколько снизился (на 2,4%).

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАСХОДОВАНИЯ СРЕДСТВ ВИС

### Финансирование на создание рабочего места

За последние три года не наблюдалось значительных изменений в расходах на создание

<sup>2</sup> Евростат — статистика в объективе 70/2009. - «Демография предприятий: занятость и выживания»  
[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-SF-09-070/EN/KS-SF-09-070-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-09-070/EN/KS-SF-09-070-EN.PDF) (2 Мая 2013)

одного рабочего места через систему ВИС (см. Рис. 11). Однако доля участия государственного сектора в финансировании создания рабочих мест значительно снизилась (на 13,8%). Учитывая тот факт, что 2012 год был, в некоторой степени, экономически нестабильным для некоторых стран Европейского Союза, было бы очень интересно проследить ситуацию с долей участия государственного сектора в финансировании создания рабочих мест. Так, например, в Италии на создание одного рабочего места инвестиции из государственного сектора составили € 38 000, что составляет 68% от общей суммы затрат. В Испании затраты на создание рабочего места значительно ниже ((€ 4,900) при такой же доле участия государственного сектора (66% от общих затрат). В Португалии доля финансирования государственного сектора составляет 68% от € 22,800 необходимых для создания рабочего места. С другой стороны, в Германии эта цифра составляет всего лишь 23%. Если не принимать во внимание абсолютные величины, можно утверждать, что в странах, которые более всего пострадали от экономического кризиса, ВИС привлекают больше финансирования со стороны государственного сектора. Уменьшение доли финансирования создания рабочего места со стороны государственного сектора является результатом общего спада государственного финансирования (см. Рис.16).

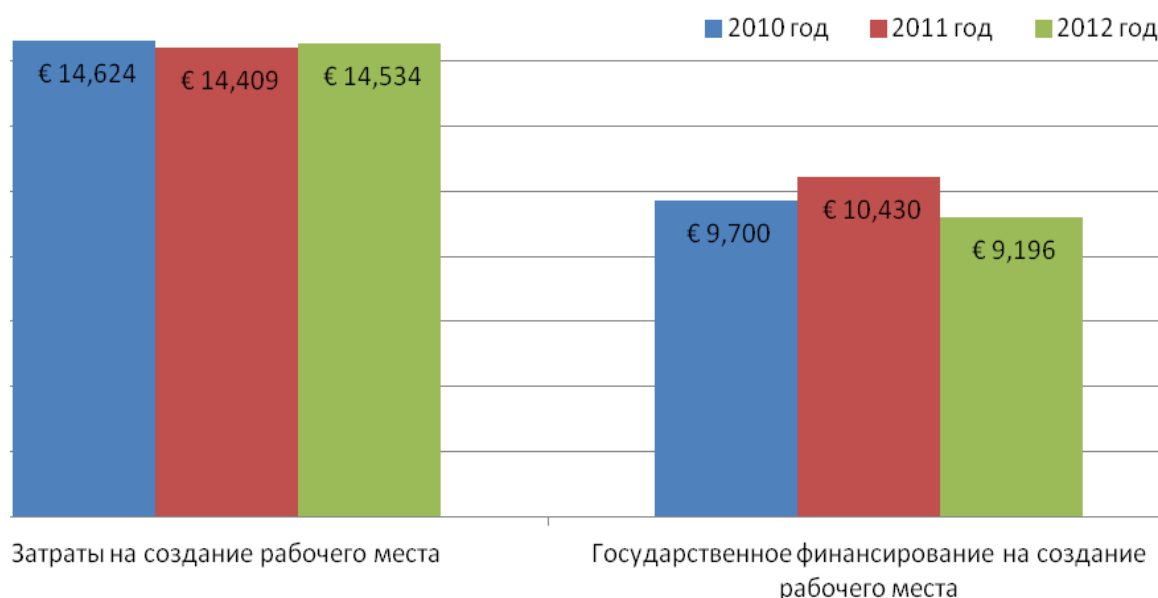


Рисунок 11: инвестиции в создание рабочего места

### Эффективность расходования средств из расчета на каждые 100 тысяч евро и на одну полную штатную единицу

В 2012 году на каждые € 100,000, израсходованных ВИС, была оказана поддержка 2,53 стартапам, содействие 5,45 СМП, было создано 8,65 рабочих мест и обеспечена помощь в составлении 3 бизнес-планов. Кроме этого, каждая полная штатная единица оказала поддержку в создании 2 стартапов, 5,6 СМП, обеспечила создание 7,14 рабочих мест и внесла свою лепту в составление 3,16 бизнес-планов.

По странам ситуация нижеследующая:

1. ВИС Испании наиболее рационально расходовали средства и были наиболее экономически эффективными, так как, согласно полученным отчетам, все индикаторы особенно в отношении оказания поддержки по созданию стартапов (на каждые 100

000 евро расходов была оказана поддержка 7,77 стартапам и 6,81 на каждую полную штатную единицу) и создания рабочих мест (20,34 рабочих места на каждые 100 000 евро расходов ВИС и 17,83 на каждую полную штатную единицу) превышают средние показатели по сети.

2. ВИС Германии также показали себя экономически эффективными в отношении создания рабочих мест (21,83 рабочих места на каждые 100 000 евро расходов ВИС и 37,48 на каждую полную штатную единицу).
3. ВИС Италии много инвестировали в доинкубационные мероприятия. Согласно отчету об индикаторах эффективности, 3,78 бизнес планов было создано на каждые 100 000 евро расходов ВИС и 3,74 бизнес планов на каждую полную штатную единицу.
4. ВИС Великобритании демонстрируют большую экономическую эффективность при работе с уже существующими СМП: на каждые 100 000 евро расходов ВИС 14,78 СМП была оказана поддержка, по 17 СМП на каждую полную штатную единицу.

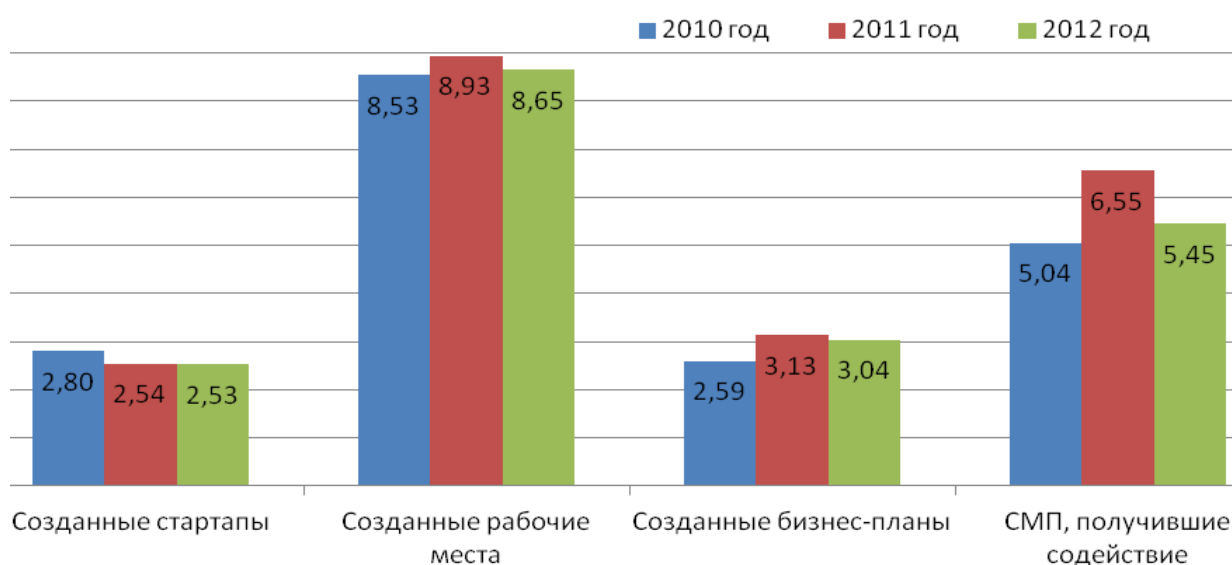


Рисунок 12: ключевые показатели эффективности на 100 00 евро расходов ВИС

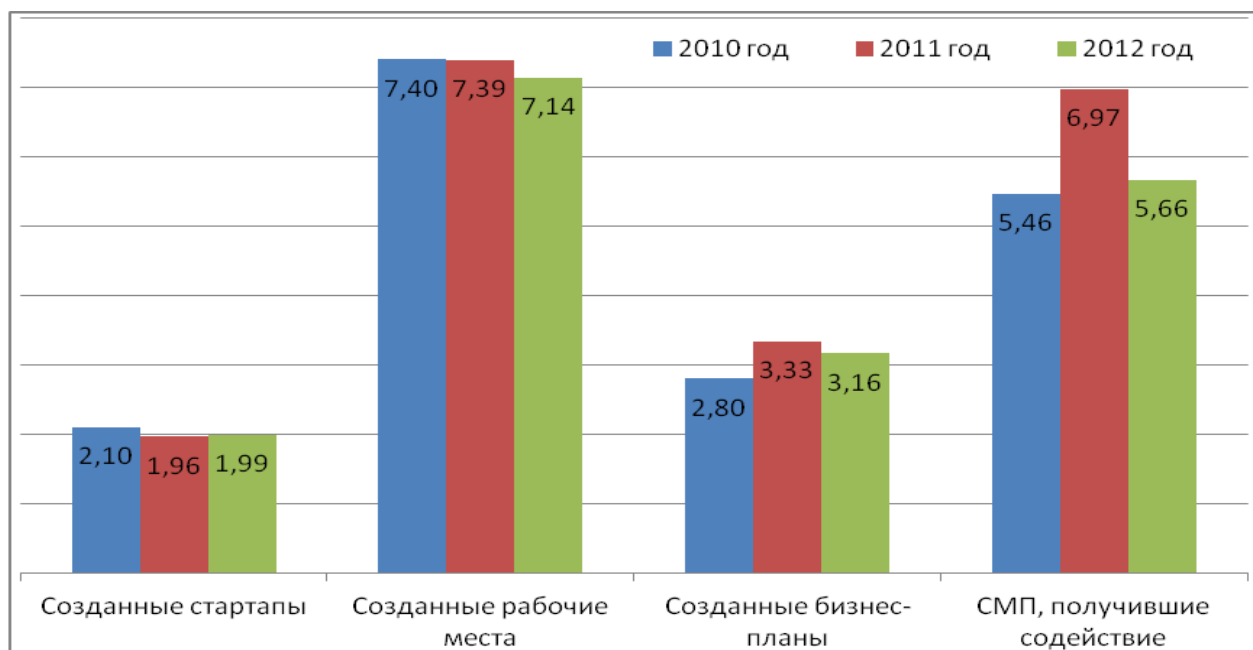


Рисунок 13: ключевые показатели эффективности на каждую полную штатную единицу

# АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВИС

## БИЗНЕС МОДЕЛЬ ВИС

### Доход

Как уже ранее упоминалось и как видно на Рисунке 14, в 2012 году наблюдалось некоторое снижение доходов ВИС. Снижение на 6,9% вызвано, прежде всего, сокращением дохода государственного сектора в целом. Более того, увеличился доход частного сектора, но этого было недостаточно для того, чтобы уравновесить суммарный доход. Детализация доходов государственного и частного секторов представлена на Рисунках 15 и 16, соответственно.

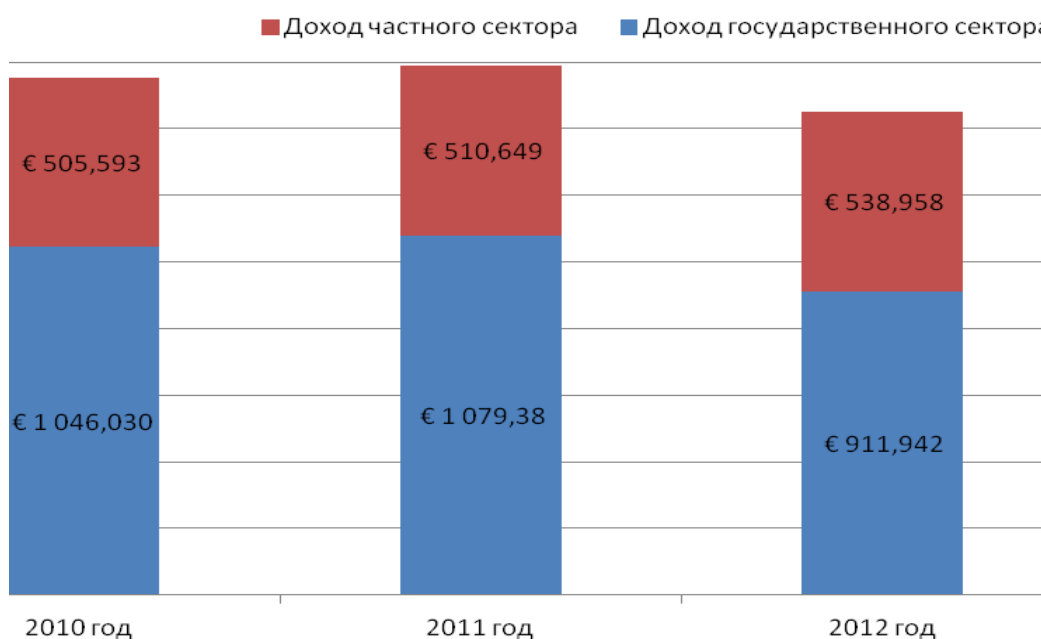


Рисунок 14: средний общий доход всех ВИС

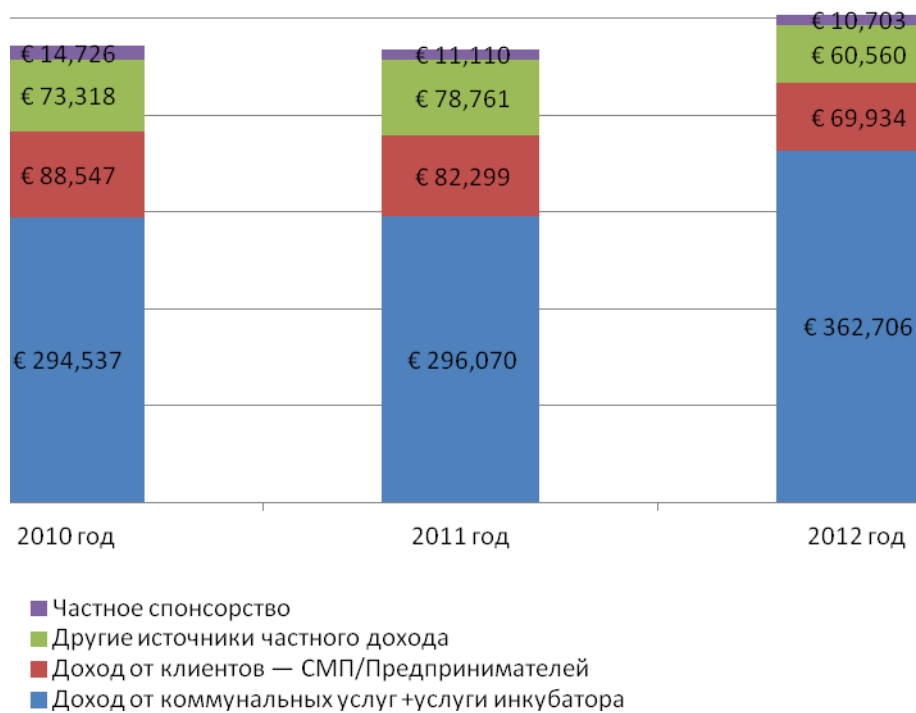


Рисунок 15: доход частного сектора



Рисунок 16: доход государственного сектора

Анализируя доход государственного сектора, в глаза бросается снижение доходов, полученных от национальных и региональных программ. Снижение дохода на 84,9% — это



очень серьезная цифра, которая многое говорит о существующем положении вещей, касаемо финансирования специальных проектов для инновационных инкубаторов. Это также может негативно сказаться на способности индустрии в целом запускать новые исследования, новые инициативы и находить новые решения для сообществ предпринимателей.

ЕВН прилагает немалые усилия в попытке убедить директивные органы государственного сектора (на местном, региональном, национальном и европейском уровнях) не снижать количество капиталовложений в ВИС, так как основная задача ВИС заключается в создании устойчивых, стабильно развивающихся, высокоэффективных фирм. Это было основной целью ежегодного мероприятия, посвященного стратегии, проведенного ЕВН в Брюсселе в марте 2013 года.

Относительно доходов частного сектора, здесь наблюдается значительное увеличение доходов, поступающих от коммунальных услуг и услуг инкубирования. Увеличение дохода на 18.8%, хотя и недостаточно для того, чтобы сбалансировать снижение доходов государственного сектора, но, тем не менее, вполне обнадеживающая цифра, позволяющая повысить надежность и независимость в ближайшем будущем, так как, выходя на рынок, ВИС могут столкнуться с необходимостью решать проблемы, продиктованные усложнением ситуации на рынке. Кроме того, снижением доходов, поступающих от оказания услуг существующим СМП, является отражением снижения производительности этой группы и сложности, связанной с продажей СМП «платных услуг».

## **Расходы**

В общем и целом, ВИС сократили свои расходы. Эта тенденция продолжается с 2010 года. За последние три года расходы ВИС снизились на 9,5%. Расходы на кадровые ресурсы/выплату заработной платы и оплату услуг консультантов, были сокращены соответственно на 2,9% и 5,3%, но наиболее резко сократились административно-управленческие расходы (на 21,5%). Это показывает потенциал ВИС управлять своими организациями, без серьезных сокращений кадрового потенциала, который всегда был и остается главным ресурсом ВИС. Это также подтверждается снижением расходов на содержание зданий инкубатора (на 14% меньше, чем 3 года назад) и их гибкостью, не зависимо от снижения доходов государственного сектора.

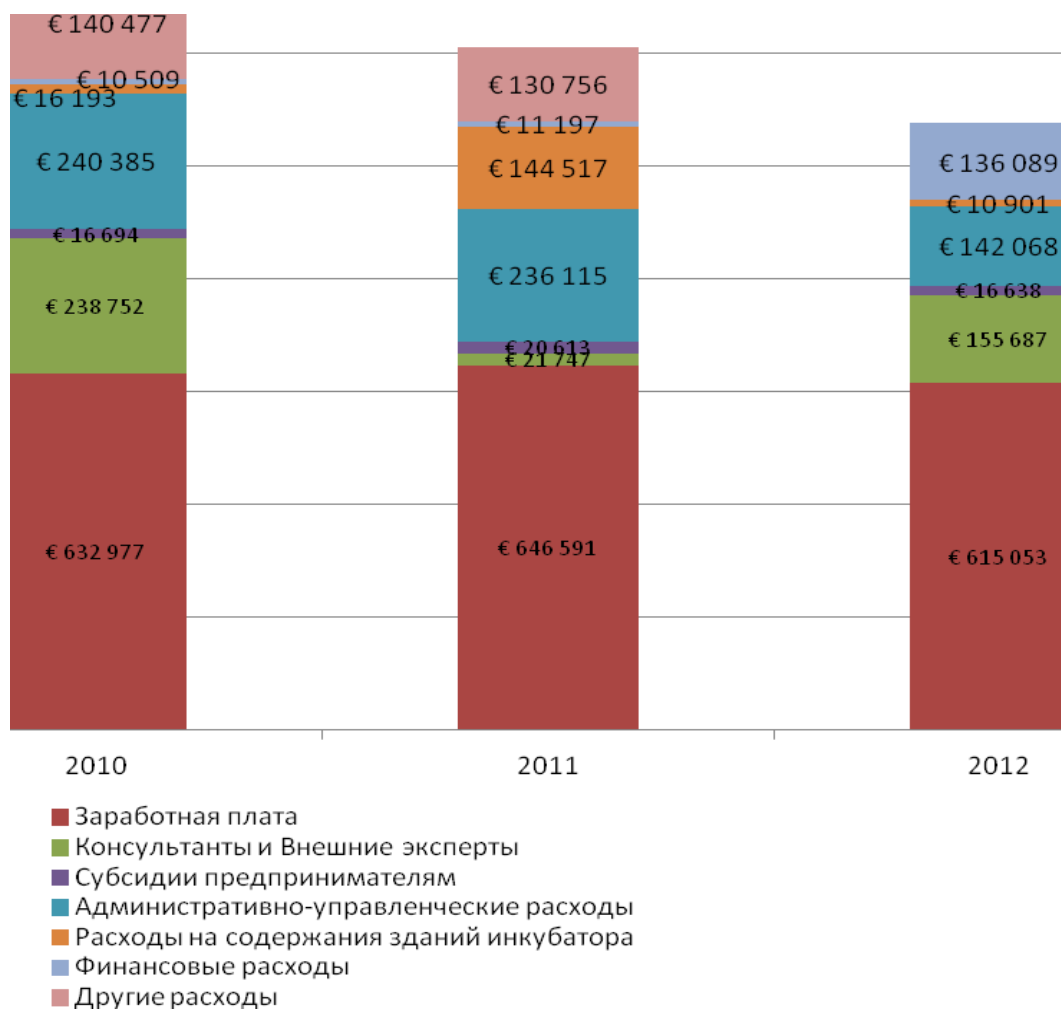


Рисунок 17: средний показатель расходов ВИС

## КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

В среднем в каждом ВИС в сети EBN штат сотрудников состоит из 13,25 человек, что несколько меньше по сравнению с 2010 годом. На Рисунке 18 представлена детализация персонала по должности и, как мы видим, никаких значительных изменений за последние 3 года не произошло.

ВИС Великобритании имеют наибольшее количество сотрудников (более 27) в своем штате, а также наибольшее число сотрудников, в абсолютных цифрах, занимающихся наставничеством и поддержкой предпринимателей. В относительном выражении ВИС Испании та же тенденция: 5.07 из 15 сотрудников выполняют функции по оказанию поддержки предпринимательства.

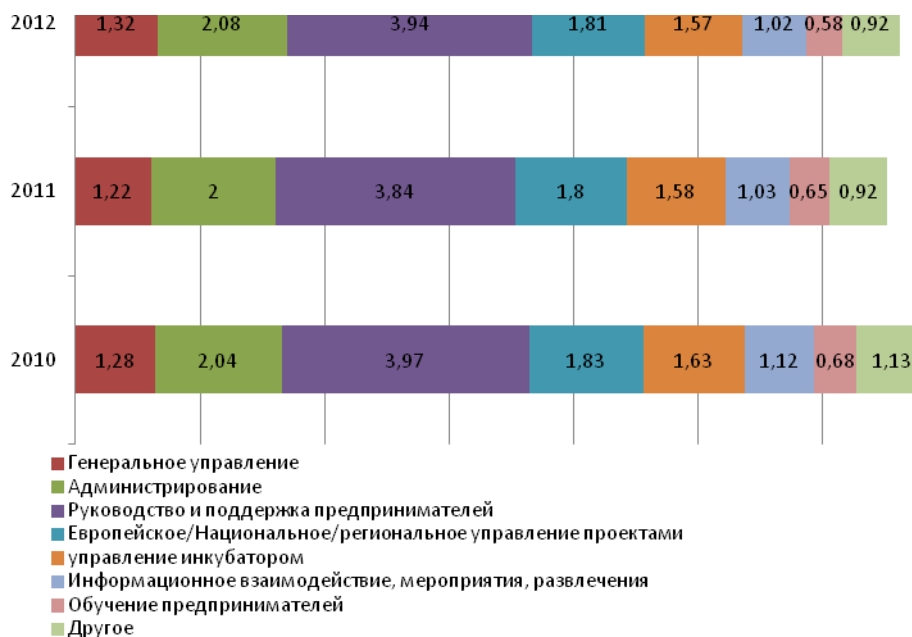


Рисунок 18: детализация по должностям

В целом, даже если посмотреть только лишь на данные за 2012 год, можно увидеть, что существует положительная взаимосвязь между количеством персонала, занимающихся оказанием поддержки стартапам и собственно количеством стартапов (индекс корреляции равен 0,49).

Созданные Стартапы  
Персонал, занимающийся оказанием поддержки стартапам

Рисунок 19: линейный график соотношения созданных стартапов и персонала, занимающийся оказанием поддержки стартапам

Ситуация с привлечением внешних консультантов не претерпела никаких значительных изменений за последние 3 года – более 50% ВИС обращаются к помощи внешних экспертов: 50 человеко-дней в год. Французские, ирландские и португальский ВИС в большинстве вопросов прибегают к услугам своего персонала, о чем свидетельствует низкий показатель человеко-дней внешних консультантов. А вот в Бельгии, Италии и Великобритании, напротив, внешняя экспертиза пользуется большой популярностью.

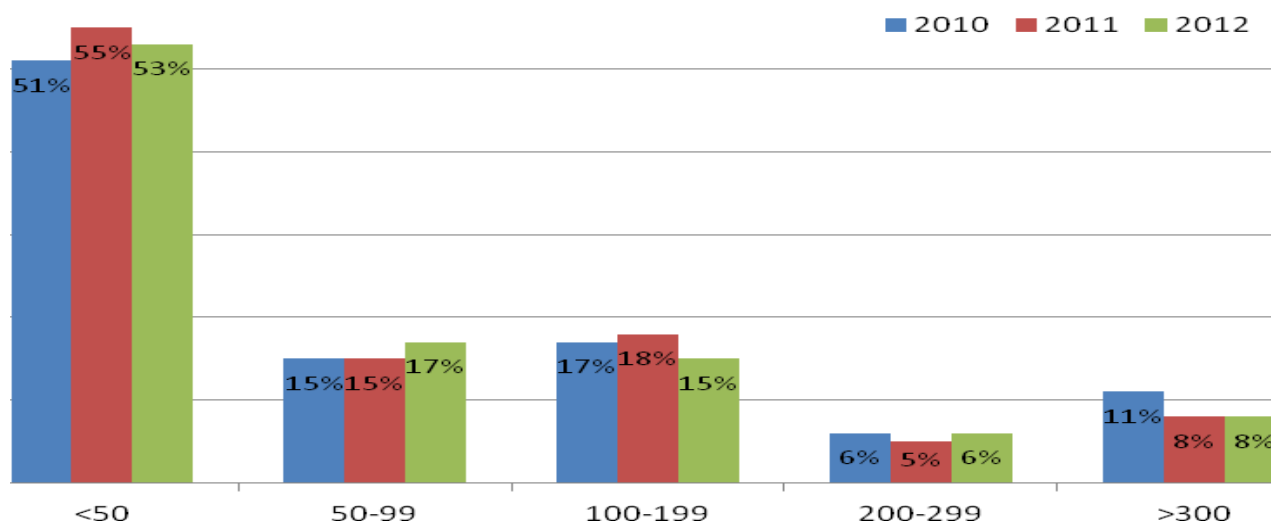


Рисунок 20: количество человеко-дней внешних консультантов

## ОСНОВНЫЕ УСЛУГИ ВИС

### Услуги для начинающих предпринимателей

В целом, за последние годы у ВИС появилось значительно больше возможностей предоставлять как услуги новым потенциальным предпринимателям (услуги для начинающих предпринимателей), так и уже существующим СМП (услуги для дальнейшего развития бизнеса). Все ВИС в своих отчетах сообщают о внедрении услуг по созданию стартапов, а также о расширении спектра этих услуг и включении в его перечень услуг по оценке потребностей в подготовке профессиональных кадров и собственно проведению тренингов/обучения. Также, согласно отчетам, ВИС стали более активно сдавать в аренду инкубационное пространство.



Рисунок 21: услуги для создания стартапов

Бельгийские, португальские и итальянские ВИС наиболее серьезно инвестируют в оказание поддержки финансового планирования, в то время как из всех ВИС, входящих в EBN чешские и испанские ВИС внесли наибольший вклад в повышение показателей по услугам по подготовке профессиональных кадров в целом по EBN сети. Итальянские ВИС в большей степени сосредоточены на доинкубационных стадиях (что также видно по показателям эффективности расходования средств).

Инкубирование стартапов на территории ВИС, хотя и не является приоритетным для ВИС, остается в первых строках повестки дня. Среднестатистический ВИС в 2012 году имел в своем управлении приблизительно 4600 кв.м. под инкубатор при средней заполняемости в 76%.

Услуги по инкубированию	Данные за 2010 год	Данные за 2011 год	Данные за 2012 год
Среднее время инкубирования (годы)	2,36	2,54	2,71
Средний коэффициент заполняемости (%)	-	77,72	76,05

Таблица 2: инкубирование стартапов на территории ВИС

## Обучение

Обучение предпринимателей является неотъемлемой частью работы ВИС, которая неуклонно увеличивается за последние три года. Как видно на Диаграмме 22, количество учебных сессий и количество принимающих в них участие возросло. Увеличение числа участников на 23% является достаточно значительным, и свидетельствует о существовании реальной потребности в этой услуге и может быть объяснено тем, что объединение модулей «обучение & коучинг» становится все более систематическим.

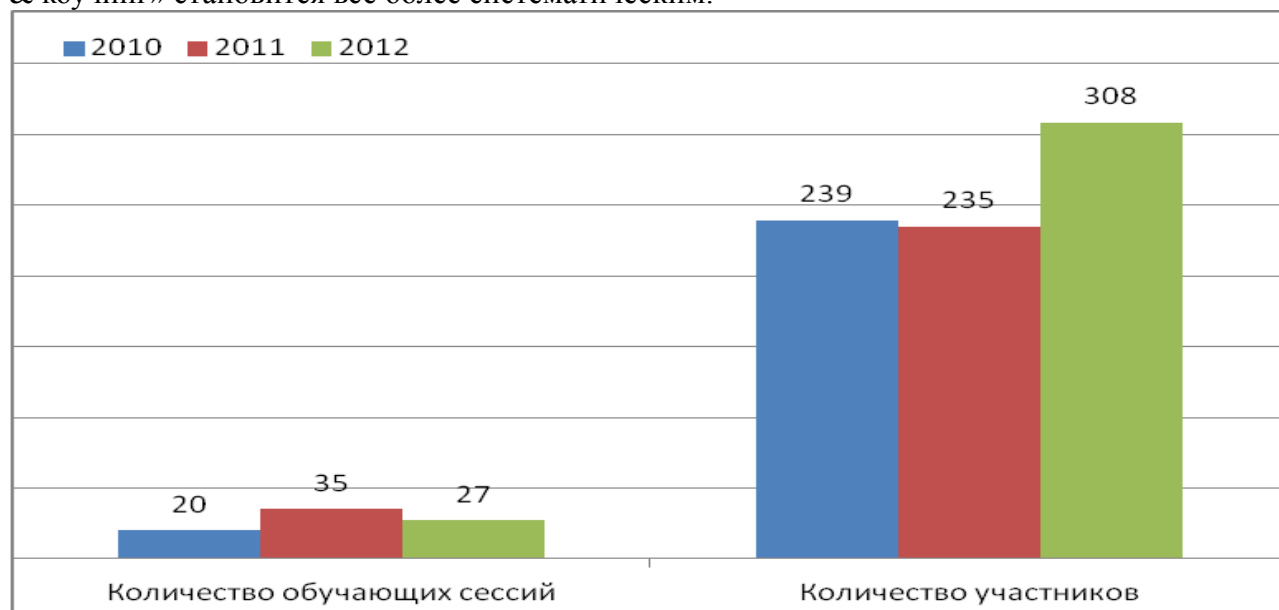


Рисунок 22: количество обучающих сессий и количество участников

Рисунок 23 демонстрирует готовность ВИС оказывать поддержку предпринимателям, путем

проведения обучающих сессий по планированию бизнеса, менеджменту и вопросам интеллектуальной собственности.

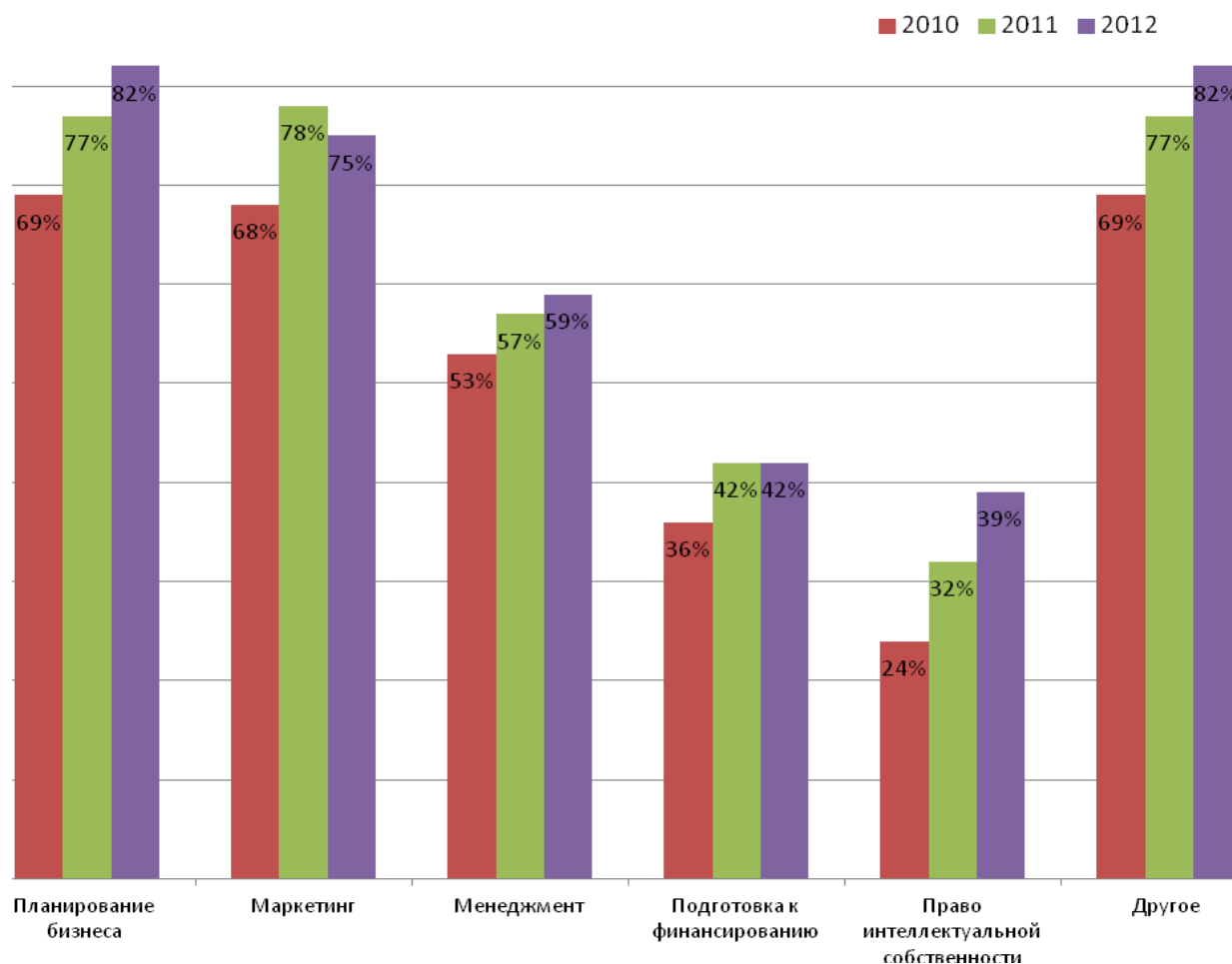


Рисунок 23: процентное соотношение тренингов, проводимых в ВИС (по темам)

### Услуги для дальнейшего развития бизнеса

В рамках развития сферы услуг наблюдается особенно значительное повышение интереса к профессиональной подготовке для персонала уже существующих СМП. ВИС Чехии, Ирландии, Испании и Великобритании ВИС предлагают наиболее широкий спектр таких услуг именно этой целевой группе. Показатели по другим услугам по развитию СМП остаются стабильными.

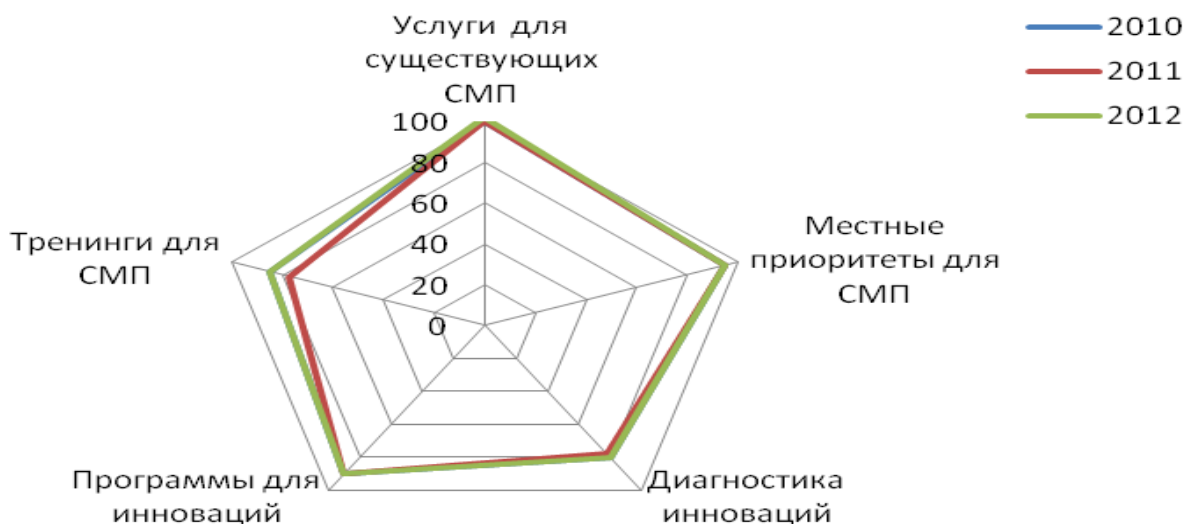


Рисунок 24: услуги для дальнейшего развития бизнеса СМП

Рисунок 25 иллюстрирует общую тенденцию снижения показателей по услугам по развитию СМП, что, собственно, подтверждается низкой численностью СМП, которым оказана поддержка в развитии в 2012 году. Поддержка в привлечении финансирования — единственная услуга, предоставляемая ВИС для СМП, которая за последние три года не демонстрирует особых изменений показателей.

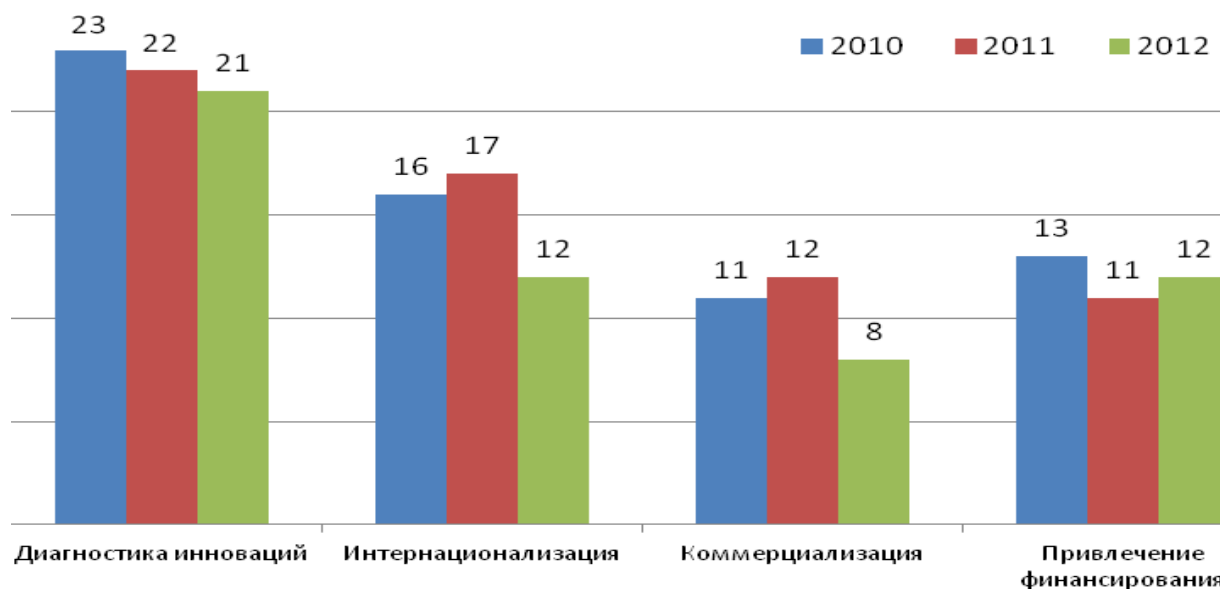


Рисунок 25: среднее количество предоставленных услуг по развитию

### Финансовые услуги

Анализируя услуги для начинающих предпринимателей и услуги для дальнейшего развития бизнеса за последние три года, четко прослеживается положительная тенденция: все больше ВИС занимаются предоставлением финансовых услуг. Значительное число ВИС (по сравнению с предыдущими годами) в своих отчетах сообщают о том, что привлечение финансирования (до 5%) и финансовый инжиниринг (с 67% до 73%) являются одними из их главных

компетенций.

Естественным образом, привлечение финансирования способствовало тому, что сообщество ВИС установило более прочные связи с индустрией венчурного капитала. Очень немногие ВИС финансируют из собственных ресурсов, например, за счет владения акциями в компаниях, которые они инкубируют. Основные причины этого следующие: часто общественно ориентированные модели собственности приводят к несовместимости (так как это потенциально может вызвать конфликт интересов), а специалисты ВИС боятся возможного вмешательства в отношения между дирекцией инкубатора и инкубируемыми компаниями.

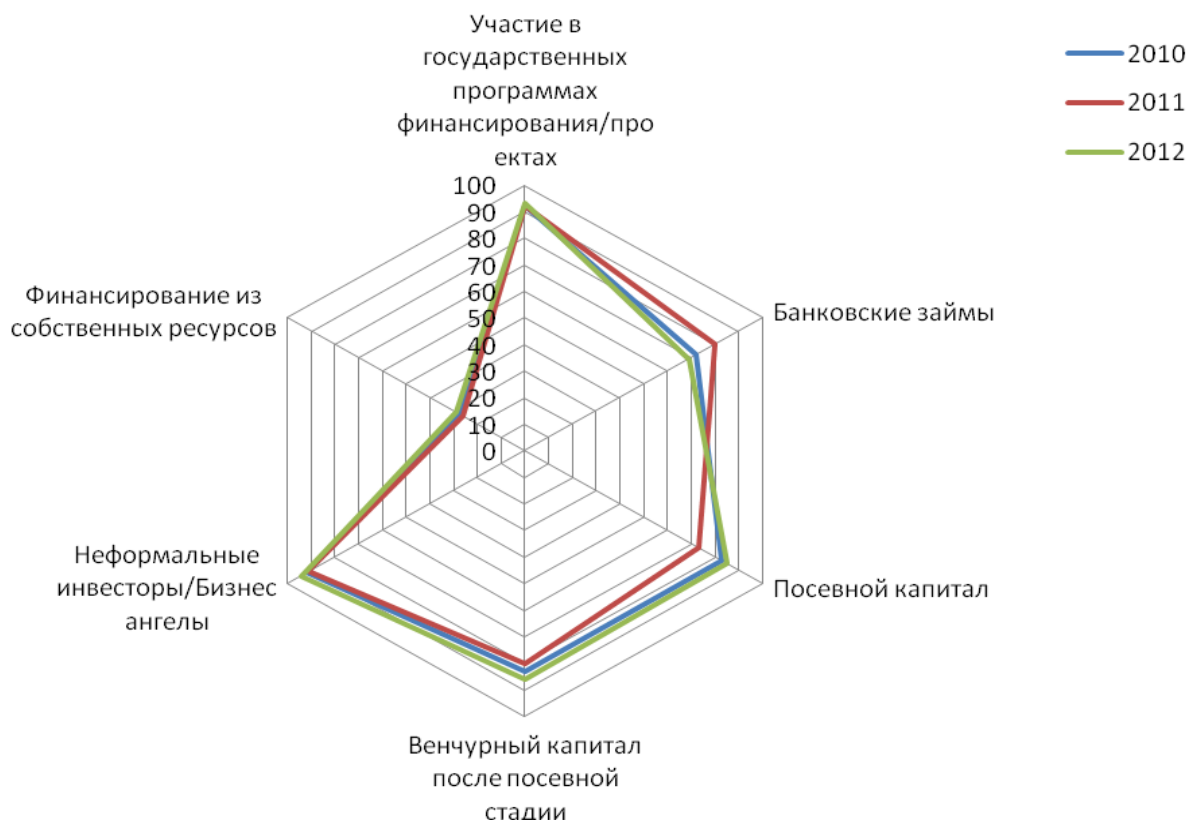


Рисунок 26: процентное соотношение финансовых услуг, предоставляемых ВИС

## ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ ВИС

С 2010 по 2012 год государственный сектор все в большей степени закрепляет за собой право собственности на ВИС, а, следовательно, увеличивается процент их избирательных прав в руководящих органах ВИС. Действительно доля государственной собственности увеличилась с 71% до 76%, с пропорциональным сокращением доли собственности частного сектора и представительства. Сокращение частного сектора в основном вызвано снижением числа предприятий, участвующих в ВИС.

Как говорилось ранее, инвестиций государственного сектора снизились довольно значительно. Бизнес-модель немного сместилась в сторону частного финансирования. Это не вызовет переход к модели права собственности более ориентированной на частника, хотя может быть пришло время призадуматься и поменять свою точку зрения в этом отношении, так как государственный сектор в некотором смысле затрудняет осуществление стратегии устойчивого масштабного развития ВИС, а эта стратегия имеет больше шансов на успех, если



частный сектор начнет принимать более активное участие.

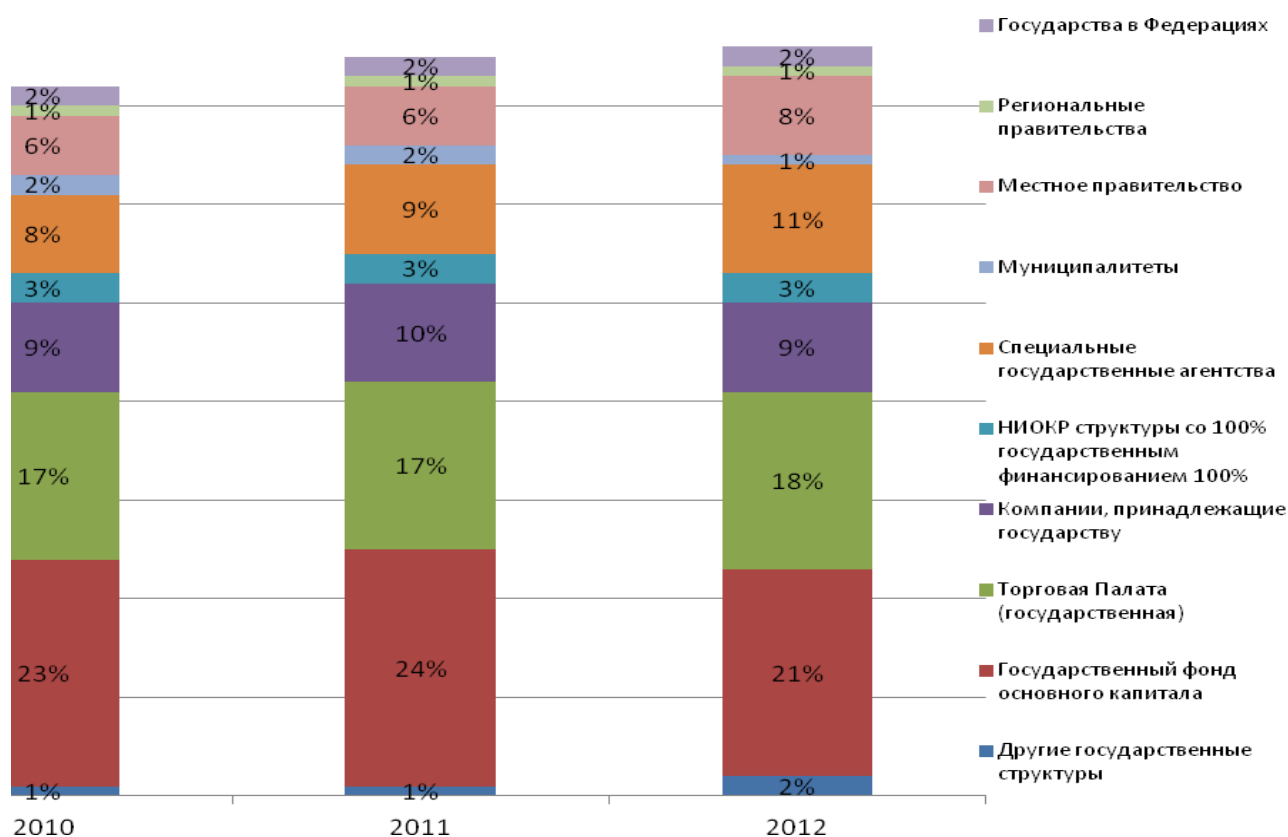


Рисунок 27: структура права собственности государственного сектора

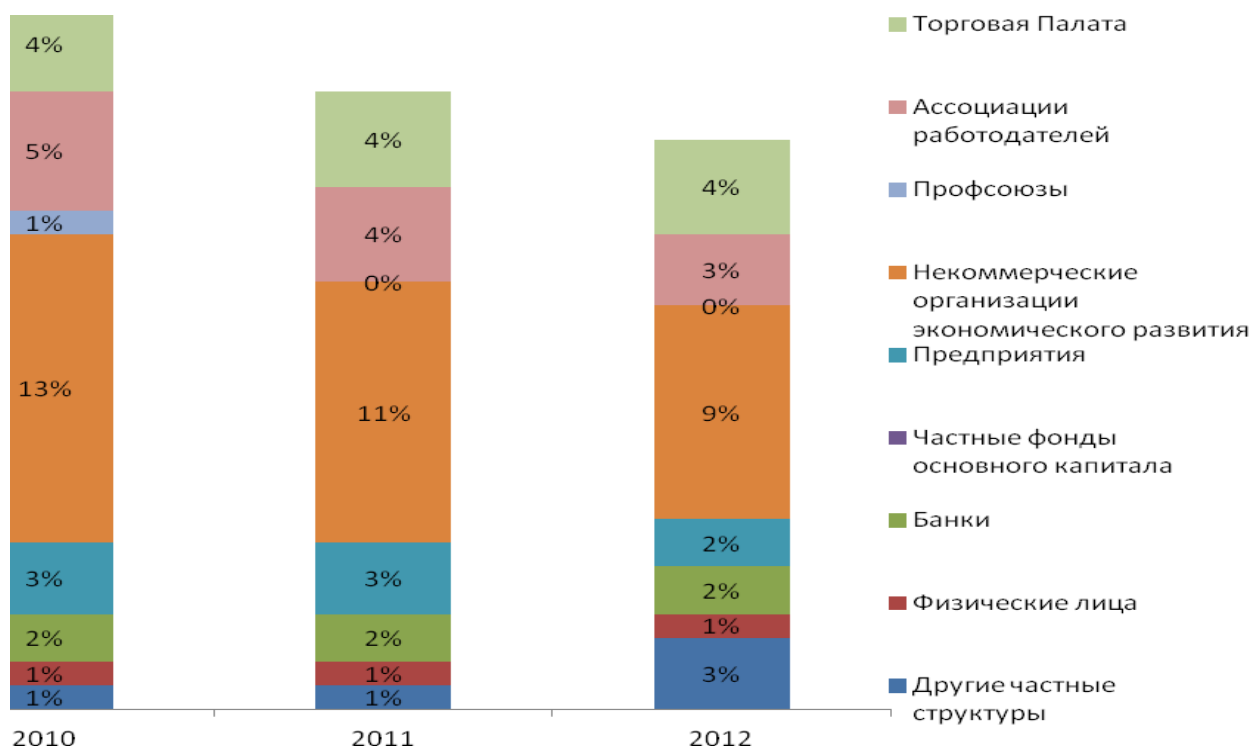


Рисунок 28: структура права собственности частного сектора

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Филипп Ванри

Все меняется. ВИС меняются. ВИС внедряют инновации, пытаются приспособиться к изменяющейся среде, в которой государственные ресурсы уменьшаются, а новые источники дохода еще не найдены, как впрочем не найдены и новые более эффективные способы оказания поддержки новым венчурным предпринимателям, готовым к стремительному развитию.

Новые методики, новые процессы и новые инструменты. И даже если приоритетные задачи не меняются, то способы их достижения претерпели значительные изменения. Тестирование конечными потребителями безапелляционно, учитывая рост Living Labs, профессиональное взаимодействие процветает за счет создания коворкинг пространств, появились новые инструменты оценки рисков, системы бизнес моделей, услуги бенчмаркинга. Все это существует для повышения объемов и качества услуг, предоставляемых ВИС, и предоставляет ВИС возможность быть впереди времени и не пропустить ничего нового и значимого.

Данные, представленные в настоящем обзоре, свидетельствуют о том, что 2012 год был очень результативным и одновременно очень сложным с точки зрения ресурсов, а также о том, что, даже сталкиваясь со сложностями, ВИС стараются всеми силами повысить собственную эффективность. ВИС продемонстрировали способность адаптироваться и, обладая достаточной гибкостью и умом, эффективно выполнять свои функции, не взирая на изменяющиеся условия, сохраняя при этом конкретные элементы, при помощи которых они все равно выполняют поставленные приоритетные задачи и свою миссию.

Общая концепция разработана в рамках критериев оценки качества ВИС, которые были сформулированы с максимальным учетом 28-летнего опыта работы ВИС. Торговая марка ЕС-ВИС — это серьезное достижение, так как она является свидетельством того, что ВИС имеют инновационные инкубаторы, работа которых четко организована, нацелена на непрерывное улучшение, развернута ко внешнему миру в поисках самого актуального, эффективного и пригодного для дальнейшего использования и тиражирования. Здесь очень важно заслужить доверие, так как значимость хорошей репутации невозможно переоценить, но ее нужно заработать и сохранить. Однако, несмотря на то, что это серьезное достижение, марка ЕС-ВИС является всего лишь отправной точкой.

Подход к проведению бенчмаркинга, как и сам бенчмаркинг, разработанный нами относительно недавно, состоит из двух частей: одна посвящена нетворкингу (созданию сети полезных деловых связей и контактов), главная задача которого заключается в распространении передового опыта в сети; а другая – услуга бенчмаркинга, разработанная на основе данных ЕС- ВИС. Первый компонент является одним из основных видов предпринимательской деятельности EBН и является главной причиной того, почему в последние три года проводились тестирования и специальные мероприятия, например, наши мероприятия осенью и зимой. Первые два форума Tools Exchange Forums проводились в Берлине и Лондоне с целью привлечения в нашу сеть самых последних инноваций по созданию стартапов и цепи служб поддержки развития СМП. Теперь подобного рода мероприятия стали ежегодными.

Я полностью убежден в том, что обе стороны подхода бенчмаркинга, разработанные в EBН, смогут в ближайшем будущем поспособствовать продвижению сети и помогут достичь наилучших результатов за счет увеличения эффективности работы. Даже в трудные времена ВИС остаются динамичными и эффективными (ре)генераторами локальных экономик,

особенно те ВИС, которые максимально используют возможности общеевропейского нетворкинга, и в особенности, и чья эффективность подтверждается отличными результатами!

## РИСУНКИ И ТАБЛИЦЫ

Рисунок 1 типология инноваций в сети EBN

Рисунок 2: поток сделок в 2012 году

Рисунок 3: сравнительный анализ потока сделок в 2010, 2011, 2012 годах.

Рисунок 4: среднее количество информационно - разъяснительных мероприятий, проводимых ВИС

Рисунок 5: среднее количество предприятий малого и среднего бизнеса, получивших поддержку от ВИС

Рисунок 6: среднее количество рабочих мест, созданных в стартапах и предприятиях малого и среднего бизнеса

Рисунок 7: показатели оказания поддержки по вопросам интеллектуальной собственности

Рисунок 8: количество стартапов и СМП, подготовленных в к инвестированию

Рисунок 9: финансирование, привлеченное для компаний-клиентов

Рисунок 10: коэффициент выживаемости предприятий

Рисунок 11: инвестиции в создание рабочего места

Рисунок 12: ключевые показатели эффективности на 100 00 евро расходов ВИС Рисунок 13: ключевые показатели эффективности на каждую полную штатную единицу

Рисунок 14: средний общий доход всех ВИС

Рисунок 15: доход частного сектора

Рисунок 17: средний показатель расходов ВИС

Рисунок 18: детализация по должностям

Рисунок 19: линейный график соотношения Созданных стартапов и Персонала, занимающийся оказанием поддержки стартапам

Рисунок 20: количество человеко-дней внешних консультантов

Рисунок 21: услуги для создания стартапов

Рисунок 22: количество обучающих сессий и количество участников

Рисунок 23: процентное соотношение тренингов, проводимых в ВИС по темам

Рисунок 24: услуги для дальнейшего развития бизнеса СМП

Рисунок 25: среднее количество предоставленных услуг по развитию

Рисунок 26: процентное соотношение финансовых услуг, предоставляемых ВИС

Рисунок 27: структура права собственности государственного сектора

Рисунок 28: структура права собственности частного сектора

Таблица 1: количество ВИС, принявших участие в анкетировании по годам

Таблица 2: инкубирование стартапов на территории ВИС

## БЛАГОДАРНОСТИ

Глордано Дитчер, Европейская сеть ВИС ([gdi@ebn.eu](mailto:gdi@ebn.eu))

Глава отдела качества и технического содействия Европейской сети ВИС. Он с большой увлеченность занимается вопросами инкубирования и инноваций и постоянно ищет способы внедрения последних новшеств.

Дэвид Ти, Всемирное инкубирование ([david@theincubatormagazine.com](mailto:david@theincubatormagazine.com))

Старший Консультант отдела качества и технического содействия EBN и издатель журнала

“The Business Incubator Magazine” («Бизнес инкубатор»). Он уверен в том, что оказание поддержки предпринимателям — это самый лучший способ улучшить экономику и создать рабочие места для граждан.

Филипп Ванри, Европейская сеть ВИС ([pva@ebn.eu](mailto:pva@ebn.eu))

Генеральный Директор Европейской сети ВИС. Вся его деятельность посвящена распространению информации и отстаиванию репутации ВИС и инновационному инкубированию в Европе и за ее пределами.

### *Особая благодарность выражается*

Валерио Леонарди, сотруднику отдела качества, молодому и талантливому специалисту, благодаря которому были собраны все сведения.

А также всем ВИС, принявшим участие в анкетировании в 2011, 2012 и 2013 годах, за их постоянную приверженность качеству!

### **EBN: ПЛАТФОРМА ДЛЯ ВДОХНОВЕНИЯ, УСЛУГ И ВОЗМОЖНОСТЕЙ!**

EBN, головной офис которой находится в Брюсселе — это команда людей, оказывающих полный спектр услуг по аккредитации и нетворкингу для ВИС, а также развертыванию и координации проектов Европейского Комитета в соответствующих областях. Услуги, предоставляемые членам EBN после оплаты ежегодного членского взноса, классифицируются по 5 категориям:

**Поддержка в разработке концепции и представлении интересов в Евросоюзе:** сопровождение концепции, сопровождение тендера, декларация, доступность государственного сектора, участие в консультационных и рабочих группах

**Услуги по контролю за качества и техническому содействию:** аккредитация, бенчмаркинг и статистика, тематические исследования, технико-экономические обоснования и выездной консалтинг, учебно-ознакомительные поездки

**Нетворкинг:** ежегодный конгресс, конференции, семинары, тематические рабочие группы/субсети, стратегические партнерства

**Проекты и развитие тематических сетей:** поиск потенциальных партнеров, написание конкурсных предложений, координация проектов договора, распространение ЕС-проектов, наставничество, обучение

**Промоутерская деятельность:** веб-сайты, информационные бюллетени, публикации, PR, СМИ

Профессиональная и интегрированная платформа услуг EBN способствует быстрому росту индустрии ВИС, как качественному, так и количественному, по всей Европе и за ее пределами. Ее профессионализм считается уникальным и признается, как государственным, так и частным секторами на международном, национальном, региональном и местном уровнях.