

Развитие малых инновационных фирм Академпарка: футуризм или оптимизм?

Г.А. УНТУРА, доктор экономических наук. E-mail: galina.untura@gmail.com Д.В. СУСЛОВ, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск. E-mail: 3333234@bk.ru

В статье представлен анализ исследования инновационного потенциала компаний новосибирского Академпарка. Сформулированы основные факторы, определяющие развитие и рост малых и средних инновационных компаний. *Ключевые слова:* инновационный потенциал, резидент технопарка, институциональная поддержка, партнерство, рост, обследуемая выборка

Формирование инновационной инфраструктуры

Приезд В. Путина в феврале 2012 г. в новосибирский Академгородок актуализировал идею о развитии крупного современного инновационного мультидисциплинарного центра на востоке страны. На тот момент имелось несколько различных апробированных подходов к созданию федеральных центров образования, исследований и разработок на основе взаимодействия науки, образования, инновационных компаний, технопарков, бизнес-инкубаторов. Известен опыт Курчатовского института (2009)¹, Сколково (2011), Томского центра образования, исследований и разработок (2011) как пилотного проекта для Сибири². Для Новосибирска экспертами предлагалось создание оригинальной институциональной модели в соответствии со сформировавшимся мировым брендом Академгородка, разработано несколько вариантов интеграции участников в составе федерального Центра образования, науки и высоких

¹ Атомный альянс. В России создается первый Национальный исследовательский центр. – URL: <http://www.rg.ru/2009/10/14/nauka.html>

² Концепция создания в Томской области центра образования, исследований и разработок одобрена распоряжением правительства Российской Федерации от 6 октября 2011 г. № 1756-р, сейчас находится в стадии реализации.

технологий³, в котором Академпарку отведена роль важнейшего инновационного посредника, способного активизировать рыночное продвижение разработок научных институтов и вузов.

Предназначение инноцентра – привлечение потенциальных зарубежных и отечественных инвесторов в сферу науки и инноваций в стране, Сибири и Новосибирской области. Основные факторы, определяющие его успешность – во-первых, широкий выбор конкурентоспособных разработок институтов Новосибирского научного центра СО РАН, Академии медицинских наук, ГИЦ ФБУ «Вектор», Новосибирского государственного университета и других ведущих вузов Новосибирска. Во-вторых, приходу инвестиций будет содействовать созданная инновационная инфраструктура (технопарки и бизнес-инкубаторы). В-третьих, на компактной территории появится возможность активизации деятельности промышленных площадок и пользователей наукоемких услуг (производственные и высокотехнологичные фирмы в сфере финансов, здравоохранения и др.). Масштабное тиражирование новых образцов продукции и технологий в РФ, Сибири и Новосибирской области во многом будет определяться состоянием и перспективами наращивания инновационного потенциала всех участников.

Как показывает мировой опыт функционирования инно-центров⁴, их последующее развитие во многом связано с созданием предпосылок для стадий «прорыва»⁵ и «зрелого развития»⁶. Это предполагает умение создавать и поддерживать

³ В соответствии с протокольным поручением совещания у председателя правительства РФ В.В. Путина, г. Новосибирск, от 17 февраля 2012 г. № ВП-П10-4 пр, п. 25.

⁴ Руководство по созданию и развитию инновационных центров (технологии и закономерности) Эксперт РА. Москва–Гонконг–Дэдок–Лунд–Монпелье–Оксфорд–Пекин–Сан-Франциско–Сингапур–Хельсинки, 2012. URL: www.raexpert.ru/releases/2012/Apr19/

⁵ Прорыв – стремительный рост оборота крупных компаний и превращение их в глобальных игроков; значительный рост числа технологических стартапов; формирование рынка венчурных инвестиций и механизма разделения рисков венчурных инвесторов.

⁶ Зрелое развитие – созданная инфраструктура поддержки инновационных предприятий работает эффективно; происходит развитие собственного бренда инноцентра; встраивание в существующие и создание новых технологических цепочек на основе международной кооперации.

востребованные сервисы для инновационных малых и средних предприятий (ИМСП), а также гибко реагировать на турбулентность на внешних и внутренних рынках в условиях кризиса. Поэтому руководство инноцентров заранее выявляет «целевую аудиторию» малых и средних инновационных фирм, для которых будет стремиться привлечь инвесторов. Кроме того, инноцентры способны содействовать диверсификации производства в отдельных наукоемких сферах, если заранее учтены особенности развития малых фирм, носителей «брендовой» специализации технопарков. Для Академ-парка это – информационные, биотехнологии, новые материалы, приборостроение. Академпарк уже сейчас функционирует как крупный российский инноцентр.

Стадия инфраструктурного обустройства технопарка приближается к концу – началась аккредитация резидентов. Среди них есть опытные малые инновационные фирмы, получившие в предшествующее десятилетие поддержку в структуре таких инновационных ассоциаций, как «СибАкадемСофт» и «СибАкадемИнновация». Около 240 фирм-резидентов могут претендовать на коллективное использование ресурсов и сервисов технопарка.

Обследование инновационных фирм Академпарка

В целях выявления инновационного потенциала и определения перспектив развития нами был проведен пилотный мониторинг инновационного потенциала малых и средних фирм-резидентов технопарка новосибирского Академгородка, их интересов, намерений по интеграции усилий и ресурсов на территории Академгородка: от новых идей до производства готовых продуктов (в том числе в форме государственно-частного партнерства).

Инструментарий обследования. Инновационный потенциал малых и средних фирм – это способность фирмы активно осуществлять инновации на протяжении не менее трех лет, как за счет саморазвития, так и вследствие государственной поддержки в разных формах.

Авторами была адаптирована методика оценки инновационного потенциала малых и средних фирм, разработанная Оксфордским университетом⁷. В этой методике факторы, способствующие созданию, поддержанию и росту инновационного потенциала, разделены на две группы: *внутренняя и внешняя среда*, создающая предпосылки развития инновационных фирм. В дополнение к ним с учетом российской специфики был введен новый компонент – *векторы состояния и перспективного развития* (наборы показателей ресурсной обеспеченности, масштабов производства, контактов с разными типами экономических агентов, показателей инновационного роста). Этот прием предоставляет возможность проводить оценку инновационного потенциала, ранжируя важность влияния отдельных факторов внешней и внутренней среды на стратегическое развитие фирмы (статистические методы). В методике задействованы четыре раздела (А, Б, С, Д), отдельные индикаторы разделов (А, Б) были охарактеризованы с учетом специфики российской статистики и организационных структур фирм⁸.



Рис. 1. Методическая основа исследования инновационных малых и средних предприятий

⁷ Romijn H., Albaladejo M. Determinants of Innovative Capabilities of Small Innovative Firms // QEH Working Paper Series, Working Paper № 40, 2000, University of Oxford Press. Понятие инновационного потенциала малых инновационных фирм введено в 2000 г. в рамках исследовательского проекта «Малое и среднее предпринимательство в Европе и Восточной Азии: конкуренция, сотрудничество и уроки для государственной поддержки», проведенного в Оксфордском университете и университете Эйндховена (Нидерланды).

⁸ Унтюра Г.А., Евсеенко А.В., Беллендир П.Ф., Канева М.А. Реализация потенциала инноваций в экономике региона // Субфедеральная экономическая политика: проблемы разработки и реализации в Сибирском федеральном округе. – Гл. 2. / Под ред. А.С. Новосёлова; ИЭОП СО РАН. Новосибирск, 2012. – С. 59–77.

А. Внутренняя среда инновационных предприятий формируется в зависимости от следующих факторов: вид продукции, уровень ее новизны, время существования фирмы, форма собственности, самостоятельность управления или вхождение в холдинговые структуры, численность и состав наемного персонала, наличие опыта у руководящего звена, частота участия в российских и зарубежных выставках, активность патентования, лицензирования и т.д.

Б. Внешняя среда. Поскольку фирмы взаимодействуют с контрагентами (потребители, поставщики, конкуренты, финансовые организации, государственные органы, отраслевые ассоциации, НИИ, вузы и т.д.), происходит «изучение среды через взаимодействие» (learning by interacting). Оно включает получение новой информации, которая зачастую становится базой для создания нововведения. Помимо обмена информацией, может происходить обмен оборудованием, ресурсами, консультационными услугами. Все это способствует активизации инновационной активности фирмы.

Институциональная поддержка, выделенная в особую предпосылку инновационного развития, определяется нормами действующего федерального и регионального законодательства и размерами финансовой и ресурсной базы бюджетов соответствующего уровня или фондов развития, венчурных фондов. Инновационная активность во многом зависит от политики государства – применения мотивационных мер (премии за создание и внедрение инноваций, грантов и субсидий) до форматов института государственно-частного партнерства⁹.

С. Вектор текущего (и перспективного) состояния фирмы включает показатели, характеризующие ресурсное состояние компании, достигнутые (планируемые) результаты экономической деятельности, географию рынков, характеристики объектов интеллектуальной собственности, важность имеющихся и предполагаемых контактов с разными деловыми партнерами, масштабы и источники инвестирования и др.

Д. Инновационный рост оценивается через динамику абсолютных и удельных показателей деятельности фирмы (объем выручки, наукоемкость, количество объектов интеллектуальной собственности и др., количество созданных рабочих мест, налоги). С точки зрения оценки эффективности государственно-частного партнерства рассматриваются динамика создания рабочих мест, рост налогооблагаемой базы в зависимости от размера полученных средств или непредоставления господдержки.

Авторами была разработана анкета и проведен опрос респондентов (31 фирма – около 15% всех зарегистрированных

⁹ Унтюра Г.А. Инновационный вектор экономики знания. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2011. – С. 271.

резидентов технопарка на тот момент)¹⁰. Результаты обработки анкет характеризуют обобщенный портрет малой и средней инновационной фирмы – резидента Академпарк-ка, факторы внутренней и внешней среды, влияющие на долгосрочное развитие.

Среди респондентов были как начинающие фирмы (некоторые в течение 1–3 лет получали государственную поддержку для своих проектов), так и компании со стажем, ранее не получавшие господдержки и ставшие резидентами технопарка уже в «зрелом возрасте». **Все обследуемые фирмы имели стимул стать резидентами технопарка, поскольку созданная инновационная инфраструктура расширяла возможность интеграционных междисциплинарных связей, в том числе на общей инфраструктурной площадке, и делала более доступными многие сервисы** (консультирование, инжиниринг, маркетинг и др.).

Резидентами технопарка являлись 61% всех опрошенных респондентов, входили в состав бизнес-инкубаторов – 25%, в инновационные ассоциации – 19%. Преимущественно на вопросы отвечали собственники предприятий (87%) или их управляющие, которым хорошо известны как текущее положение фирмы, так и стратегические направления ее развития. Структура фирм по отраслевой специализации такова: биотехнологии – 15% всех ответивших, приборостроение – 48,4%, промышленные установки – 12,9%, новые материалы – 6,5%, информационные технологии – 25,8%, другое – 12,9%¹¹.

Об инновационной направленности деятельности фирм-респондентов свидетельствует новизна производимой продукции. Более 75% обследованных компаний производят новую для российского рынка продукцию, доля продукции, новой для мирового рынка – 42%, а традиционной – не превышает 7%.

¹⁰ Исследование проводилось при поддержке руководства регионального отделения Фонда содействия развитию малых форм предпринимательства в научно-технической сфере и руководства Академпарка. В конце 2011 г. и начале 2012 г. анкетировались малые фирмы, получившие финансовую поддержку в рамках программы «Старт» в 2007–2009 гг. В 2012 г. к интервьюированию был привлечен более широкий круг инновационных фирм, преимущественно резидентов технопарка.

¹¹ Поскольку отдельные фирмы работают одновременно по нескольким специализациям, например, ИТ и биотех, сумма ответов могла превышать 100%. Это относится и к ответам на некоторые другие вопросы.

Демография инновационных малых и средних предприятий представлена всеми возрастными группами (молодые, развивающиеся и зрелые): доля фирм в возрасте от 1 до 3 лет составила 35%, 5–10 лет – 32,2%, свыше 10 лет – 32,3%.

Примерно треть компаний могла претендовать на федеральную поддержку отдельных проектов в начальный период своего развития. Наиболее известный институт такой поддержки – программа «Старт». Однако далеко не все предприятия ею пользовались, а многие из тех, кто получил ее в первый год, не смогли выполнить формальные условия для продолжения финансирования. Примерно 2/3 фирм, существующих более пяти лет, эпизодически прибегали к федеральной поддержке в форме целевых программ или из региональных бюджетных источников.

Показатели, описывающие *размер компаний и масштаб их деятельности*, существенно варьируются (многие крупные компании не стали предоставлять информацию из-за занятости топ-менеджмента, опасности утечки информации и т.д.). Тем не менее собранная информация представляется очень полезной, поскольку адекватно отражает ситуацию в большинстве фирм Академпарка, имеющих аналогичные параметры инновационного потенциала.

Какими видятся перспективы развития?

Многие респонденты шутили, что занятие инновациями рискованно, как бег по минному полю на длинной дистанции. Тем не менее **ответы в основном носили вполне оптимистичный характер, без крайностей, свойственных футуризму с его увлеченностью новыми формами.** С наукой никто из резидентов Академпарка не собирался «порывать» в угоду инновациям, но и без учета перспектив рынка очевидно, что технология не может «выстрелить» большими доходами.

Ожидаемые в предстоящее десятилетие средние темпы прироста объема продаж варьируются в зависимости от факторов внутренней среды – отраслевой специализации, вида рынка, возраста фирмы. Если ожидаемый среднегодовой прирост в целом по выборке составит 27%, то фирмы, специализирующиеся в области новых материалов, будут расти несколько быстрее (28%), в биотехнологии, ИТ, приборостроении – 21–22%.

Фирмы, производящие продукцию на местный внутренний рынок, будут расти самым высоким темпом – 43%, на мировой – 32%. У компаний, продукция которых является новой для РФ, темпы развития будут достаточно высокими (это характерно для высокотехнологичных отраслей) – 25%. На динамике показателя сказывается то, что у молодых фирм вначале объемы продаж не столь высоки – «низкий старт», затем их среднегодовой темп прироста составит 35%. У компаний, существующих 5–10 лет, среднегодовые темпы прироста будут 27%, а со стажем более 10 лет – около 10%. Это может свидетельствовать о насыщении спроса в отдельных рыночных нишах или же барьерах для расширения доли рынка.

Было проведено сравнение средних темпов прироста объемов продаж по всем факторам внешней и внутренней среды для тех компаний, которые поставили *максимальные пять баллов* соответствующему фактору. **Для поддержания высоких темпов прироста наиболее значимыми оказались факторы именно внешней среды:** «Административная поддержка» (44% ответивших), «Финансовая поддержка» (38%), «Привлечение инвестиций» (37%), «Перспективный рынок» (34%). На их фоне факторы внутренней среды не столь сильно могут повлиять на динамику роста, хотя при этом фактор «Личность и опыт руководителя» (4,3 балла) остается наиболее значимым, наряду с уникальностью технологии и грамотной командой (4,0 балла).

Удивительно, но фактор «Уникальность технологии», определяющий новизну продукции, оказался последним по своему влиянию на ожидаемые темпы роста продаж, хотя он в целом гарантирует потенциал достаточно высокого темпа прироста продаж. Однако мнение известных зарубежных экспертов¹² подтверждает мировые тенденции – необходимость сопряжения инновационных факторов как внутренней, так и внешней среды, выход на рынок.

При этом у инновационных компаний не пропадает интерес к НИОКР. **Практически все респонденты отмечают рост затрат в будущем на проведение исследований и разработок,**

а уровень наукоемкости соответствует критериям высокотехнологичных производств (5–10% продаж).

Роль Академпарка становится значимой для инновационных фирм, имеющих потенциал лидерства в продукции и уникальности технологии, если таким компаниям будут созданы условия при поддержке инноцентра для привлечения инвесторов, оказания государственной и иной институциональной поддержки.

В перспективе ранжирование оценок значимости для инновационных компаний контактов с разными типами партнеров сохранится, однако важность взаимодействия с внешней средой возрастает (рис. 2).

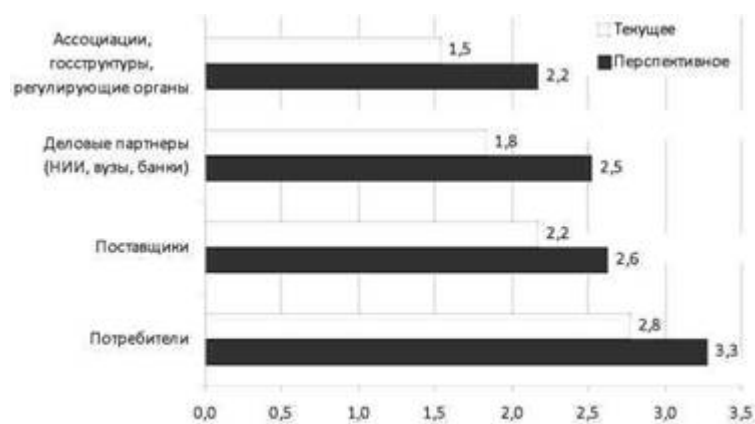


Рис.2. Оценка важности контактов инновационных фирм с разными типами деловых партнеров в текущем и перспективном периоде, баллов

При более детальном рассмотрении заметно, что в перспективе существенно возрастет оценка качества деловых партнеров, в первую очередь крупного бизнеса и государства, иностранных фирм – потребителей продукции. Среди поставщиков нематериальных услуг существенно увеличится роль банков, сохранится значимость и даже несколько повысится оценка для НИИ и вузов, однако наибольшее изменение оценок произойдет для контактов с общественными организациями, вузами, профильными организациями.

Формы институциональной поддержки

В настоящее время инновационные малые и средние фирмы получают четыре вида институциональной поддержки: из средств бюджетов региональных органов власти, федеральная – из госбюджета и фондов развития (гранты, федеральные целевые программы); со стороны государственных предприятий; финансовая поддержка банков, венчурных фондов, «бизнес-ангелов» и ассоциаций. По данным нашего опроса, почти каждая вторая фирма получала региональную и/или федеральную поддержку, около 80% компаний оказались в зоне государственной поддержки. Финансовую помощь от государственных предприятий получили четыре фирмы (13,3% от общей численности). Банки, венчурные фонды, бизнес-ангелы поддержали только две фирмы (7%).

Финансовый объем поддержки существенно различается по источникам. При приоритетном выделении средств региональной и федеральной поддержки в 2007–2012 гг. учитывалась отраслевая специализация фирм. Федеральная поддержка (обычно в виде целевых программ) была существенно выше региональной для кластеров биотехнологии и приборостроения, а на создание ИТ-кластера в первую очередь повлияла поддержка со стороны госучреждений и региональная. Существенная федеральная и региональная поддержка оказывалась и инновационным фирмам в области новых материалов. Создание образцов новых промышленных установок преимущественно поддерживалось государством и частными инвесторами.

Установить общую закономерность, выявляющую влияние вида поддержки на темп ожидаемого роста, пока затруднительно (учитывая небольшой размер выборки), но отдельные эмпирически выявленные гипотезы можно уже сформулировать. Высокие темпы ежегодного среднегодового прироста на ближайшие 10 лет намечают фирмы, получавшие в предыдущие пять лет финансовую поддержку. Но это не является обязательным условием, так как ряд самостоятельно развивающихся компаний тоже запланировали себе достаточно высокие темпы роста. Темп прироста деловой активности рассчитан на основе ответов респондентов, указавших годовые объемы выручки от продаж соответственно в 2012 г. и в 2020 г., и прогнозируется на уровне 29–33%.

Государственная поддержка может существенно «подстраховать» прогнозируемый среднегодовой темп прироста у тех фирм, которые оказались не в состоянии развивать свое производство самостоятельно. Например, получение федеральной поддержки в диапазоне от 330 до 750 тыс. руб. позволяет компании прогнозировать темп роста на уровне 39%. Региональная помощь такого же масштаба помогла фирмам, способным обеспечить прирост на уровне 9–10% (рис. 3).

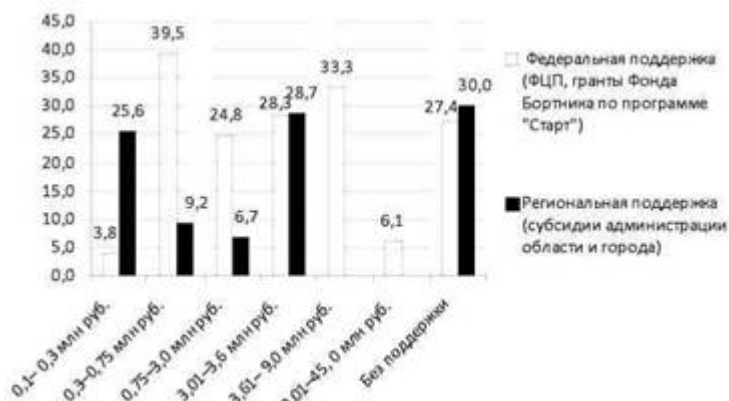


Рис.3. Ожидаемый среднегодовой темп прироста объема продаж фирм в зависимости от вида и размера поддержки, %

Региональная поддержка в размере до 330 тыс. руб. повлияла на результаты начинающих фирм, которые далее намерены развиваться с темпом не менее 26% в год. По отзывам почти половины респондентов, темп роста фирм на уровне 28–29% не мог быть достигнут без федеральной и/или региональной поддержки в диапазоне 3–4 млн руб. (разовая поддержка в течение 1–2 лет).

Примечательно, что другая половина фирм не прибегала к государственной поддержке в предшествующий период, видимо, считая сумму недостаточной или порядок отчетности – излишней «зарегламентированным». В отдельных интервью были высказаны точки зрения **о неэффективности господдержки в тех формах и размерах, в которых они оказывались в предшествующий период, особенно на региональном уровне.**

Государственная финансовая поддержка хотя и значимый фактор, но среди ожидаемых источников инвестиций для развития на ближайшие 5–10 лет, судя по ответам, ее доля не будет превышать 18%, если рассматривать структуру общего объема ожидаемого финансирования в целом по выборке.

Основным источником по-прежнему останутся собственные средства для перспективных инвестиций. При этом значимость различных источников финансирования зависит от специализации фирм. Наиболее высоким удельный вес государственно-частного инвестирования ожидается в ИТ-секторе и биотехнологиях. Относительно невелика доля заемных средств практически у всех фирм – от 2 до 16%, а венчурные инвестиции ожидаются на уровне 25% в фирмах всех специализаций, кроме биотехнологий, что указывает на существенные риски в развитии этого направления в России на данный момент.

Перспективы инновационного роста в ближайшее десятилетие

Рост инновационного потенциала обеспечивает положительную динамику как результативности деятельности инновационных компаний, так и индикаторов, важных с точки зрения федеральных и региональных органов власти. К ним относятся создание рабочих мест, налоговая отдача в бюджеты различных уровней, создание инновационных кластеров и др.

Занятость. Намечается рост общей численности занятых к 2020 г. (по ожиданиям фирм-респондентов) в 6,2 раза, заметна тенденция к укрупнению фирм. Доля фирм с числом занятых от 21 до 40 человек за 2012–2020 гг. вырастет с 10 до 26%. Примерно на том же уровне останется доля фирм с числом занятых от 41 до 70 чел. (11%), ожидается появление фирм с занятостью от 71 до 1000 чел., их доля составит 26%.

Объемы продаж. В стратегических замыслах компании показывают рост годовых объемов продаж. К 2020 г. фирмы с объемами продаж от 0,1 до 6 млн руб., на которые в 2012 г. пришлось 46,4% всех продаж, увеличат этот показатель и выйдут из данной ниши. Появятся фирмы с миллиардными объемами продаж, что позволяет их рассматривать как заметных якорных резидентов. В 2012 г. в доступной выборке лидером

продаж была группа, включавшая одну фирму с годовым объемом реализации 170 млн руб., что составляло 4% от общей выручки по всем исследуемым инновационным малым и средним предприятиям. К 2020 г., судя по ответам респондентов, в ней появятся три новые группы фирм (с объемами продаж от 170 до 0,5 млрд руб., от 0,5 до 1 млрд руб. и от 1 до 3 млрд руб.), на которые будет приходиться примерно четверть совокупной выручки всех компаний.

Изменится **география продаж.** Рынки станут более диверсифицированными, и можно предположить, что большая часть продукции будет (по мнению респондентов) конкурентоспособной и пользоваться спросом на федеральном и мировом рынках (рис. 4).

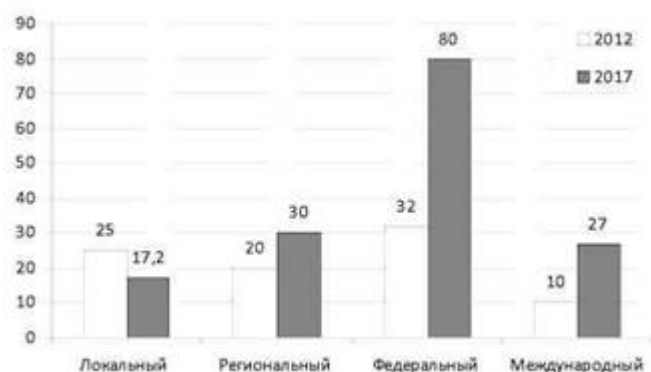


Рис.4. Удельный вес объемов продаж на различных видах рынков в 2012–2017 гг., %

Инвестиции. Ожидается, что примерно половину инвестиций составят собственные средства, четверть – венчурных инвесторов:

на государственно-частные инвестиции придется около 20%, заемные – около 10%.

Динамика показателей инновационного потенциала компаний. Ожидаются достаточно высокие темпы роста практически всех показателей – прироста объемов продаж, занятости, наукоемкости продукции, увеличения числа объектов интеллектуальной собственности, налоговой отдачи, изменения структуры рынков.

Налоги. В 2012 г. общая сумма отчисления налогов в бюджеты всех уровней от исследуемых инновационных фирм составила около 120 млн руб. (в среднем 5 млн руб. на одну фирму)¹³. В 2020 г. ожидается, что общий объем налоговых отчислений в бюджеты всех уровней окажется не менее 11 млрд руб. (около 30–35 млн руб. на одну фирму, если количество резидентов возрастет в 1,5–2 раза)¹⁴. Основной объем налогов в абсолютном исчислении в 2012 г. приходился на компании ИТ и приборостроительного кластера, но в последующем десятилетии в группу основных налогоплательщиков войдет кластер новых материалов, сфера биотехнологий сохранит долю. Однако полученные выводы могут быть скорректированы из-за изменения состава компаний, которые будут становиться резидентами технопарка и покидать его.

* * *

По результатам пилотного мониторинга малых фирм Ака-демпарка на материалах доступной выборки сделано несколько предварительных выводов.

Оценки инновационного потенциала зависят от отраслевой специализации, возраста фирм, их ориентации на различные рынки, горизонтов роста, что следует учитывать при разработке дифференцированного подхода к развитию бренда технопарка и его основных научно-технологических и инновационных направлений.

На начальном этапе развития фирмы наиболее важными являются факторы внутренней среды (личность и опыт руководителя, грамотная команда менеджеров). Они позволяют развиваться (прежде всего молодым фирмам в области высоких технологий) с ежегодными темпами прироста выручки в 30%.

¹³ В доступной выборке есть много фирм с объемами продаж не более 200 млн руб., их налоговые отчисления показаны примерно вдвое ниже, чем для «усредненной» инновационной малой и средней фирмы по официальной статистике, приводимой дирекцией технопарка по всем резидентам, среди которых есть несколько особо крупных фирм.

¹⁴ По данным Д.Б. Верховода (генеральный директор Академпарка), в 2012 г. в среднем на одного резидента технопарка (их было около 200) отчислялось около 10,5 млн руб. налогов в бюджеты различных уровней, а в 2015 г. ожидается не менее 17,2 млн руб.

У фирм, работающих 5–10 лет, в обеспечении темпов прироста начинают доминировать факторы внешней среды: административная и финансовая поддержка, привлечение инвестиций и перспективный рынок. При этом темпы роста продаж продукции резидентов технопарка на внешних рынках будут выше, чем на внутреннем.

В предстоящем десятилетии возрастет важность контактов со всеми типами деловых партнеров, но доминировать будут отношения с крупным бизнесом, банками, вузами и ассоциациями инновационных компаний.

Высокий темп развития фирм ожидается как в условиях государственной поддержки, так и при саморазвитии отдельных организаций-лидеров. Эффективность государственной поддержки на федеральном и региональном уровнях зависит от приоритетности технологического направления и стадии жизненного цикла фирмы, однако доля средств государственно-частного партнерства не будет превышать 20%.

У фирм-резидентов технопарка будет возрастать значение внебюджетных источников, а собственные средства составят не менее половины общего объема финансирования.

В перспективе ожидается укрупнение компаний: возникнут фирмы с числом занятых свыше 300 чел., вырастет доля организаций с объемами продаж от 0,5 до 3 млрд руб. Предполагается появление крупных игроков на национальном и мировом рынках, сохранение и наращивание инновационного потенциала малых и средних предприятий – резидентов технопарка.

Ожидается повышение эффективности деятельности фирм при содействии инновационной инфраструктуры, созданной в форме государственно-частного партнерства. Это найдет отражение в появлении новых рабочих мест, значительном увеличении налоговых отчислений в бюджеты разных уровней. Будут созданы и реализованы предпосылки для развития новейших инновационных направлений, востребованных на внутреннем и внешнем рынках.