

**Министерство образования и науки Российской Федерации**

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования

**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт социально-гуманитарных технологий  
Направление подготовки 080200 Менеджмент (222000 Инноватика)  
Кафедра инженерного предпринимательства

**МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ**

Тема работы
Технология определения потенциала компаний, входящих в инновационную экосистему

УДК 658.011.4:005.591.6:504

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗНМ4А	Банникова М.А.		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Зав. кафедрой	Хачин С. В.	к.т.н.		

**КОНСУЛЬТАНТЫ:**

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент	Черепанова Н. В.	к.фил.н		

**ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:**

Зав. кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
ИП	С.В. Хачин	к.т.н.		

Томск – 2016 г.

**ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ООП  
НАПРАВЛЕНИЕ «ИННОВАТИКА»  
МАГИСТР (222000)**

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)
<i><b>Профессиональные компетенции</b></i>	
P1	способность произвести оценку экономического потенциала инновации и затрат на реализацию научно-исследовательского проекта, способность найти оптимальные решения при создании новой наукоемкой продукции с учетом требований качества, стоимости, сроков исполнения, конкурентоспособности и экологической безопасности, способность выбрать или разработать технологию осуществления и коммерциализации результатов научного исследования и разработок
P2	способность организовать работу творческого коллектива для достижения поставленной научной цели, находить и принимать управленческие решения, оценивать качество и результативность труда, затраты и результаты деятельности научно-производственного коллектива, способность выбрать или разработать технологию осуществления научного исследования, оценить затраты и организовать его осуществление, выполнить анализ результатов, представить результат научного исследования на конференции или в печатном издании, в том числе на иностранном языке
P3	способность руководить инновационными проектами, способность организовать инновационное предприятие и управлять им, разрабатывать и реализовать стратегию его развития, способность разработать план и программу организации инновационной деятельности научно-производственного подразделения, осуществлять технико-экономическое обоснование инновационных проектов и программ
P4	способность критически анализировать современные проблемы инноватики, ставить задачи, выбирать соответствующие методы решения, и разрабатывать программу исследования, интерпретировать, представлять и применять полученные результаты, прогнозировать тенденции научно-технического развития
P5	способность проводить учебные занятия, способность применять, адаптировать, совершенствовать и разрабатывать инновационные образовательные технологии, способность

	организовать и руководить научно-исследовательской работой студентов
<b>Профессиональные компетенции</b> (Профиль «Предпринимательство в инновационной деятельности»)	
P6.1	способность проводить аудит и анализ предприятий, проектов и бизнес-процессов, оценивать эффективность инвестиций, выполнять маркетинговые исследования для продвижения производимого продукта на мировом рынке
P7.1	способность использовать знания из различных областей науки и техники, проводить системный анализ возникающих профессиональных задач, искать нестандартные методы их решения, использовать информационные ресурсы и современный инструментарий для решения, принимать в нестандартных ситуациях обоснованные решения и реализовывать их
P8.1	способность проводить аудит и анализ производственных процессов с целью уменьшения производственных потерь и повышения качества выпускаемого продукта
<b>Общекультурные компетенции</b>	
P9	иметь широкий кругозор, ориентироваться в современных достижениях науки и техники, понимать роль инновации в развитии общества и науки
P10	способность ставить цели и задачи, проводить научные исследования, решать задачи, возникающие в ходе научно-исследовательской и педагогической деятельности, в том числе, выбирать метод исследования, модифицировать существующие или разрабатывать новые методы, способность оформить и представить результаты научно-исследовательской работы в виде статьи или доклада с использованием соответствующих инструментальных средств обработки и представления информации
P11	способность к постоянному обучению и саморазвитию, способность использовать в практической деятельности новые знания и умения, в том числе в областях, непосредственно не связанных со сферой деятельности
P12	способность к профессиональной коммуникации, работе в коллективе и следованию кодексу профессиональной этики, способность публично выступать и отстаивать свою точку зрения, владеть иностранным языком на уровне, позволяющем работать в иноязычной среде

**Форма задания  
на выполнение выпускной квалификационной работы**

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт социально-гуманитарных технологий  
Направление подготовки 080200 Менеджмент (222000 Инноватика, 100700  
Торговое дело, 080111 Маркетинг)  
Кафедра инженерного предпринимательства

УТВЕРЖДАЮ:  
Зав. кафедрой ИП ИСГТ  
С.В. Хачин

\_\_\_\_\_  
(Подпись) (Дата)

**ЗАДАНИЕ**

**на выполнение выпускной квалификационной работы**

В форме:

**Магистерской диссертации**

(выпускной квалификационной работы бакалавра (специалиста), магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
ЗНМ4А	Банниковой Марии Александровне

Тема работы:

Технология определения потенциала компаний, входящих в инновационную экосистему	
Утверждена приказом директора ИСГТ Во изменение приказа №10078 от 25.12.2015г. Об утверждении руководителей и тем выпускных квалификационных работ студентов Института социально-гуманитарных технологий	(дата, номер) 19.04.2016, 3049/с
Срок сдачи студентом выполненной работы:	

**ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ:**

<b>Исходные данные к работе</b> (публикации в периодической	<i>публикации в периодической печати, документация организации,</i>
--	---

<i>печати, отчетность организации, самостоятельно собранный материал)</i>	<i>самостоятельно собранный материал</i>
<b>Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Инновационные кластеры и экосистемы</i></li> <li>2. <i>Синергетический эффект кластера</i></li> <li>3. <i>Участники кластера</i></li> <li>4. <i>Критерии эффективности работы кластера</i></li> <li>5. <i>Анализ практического опыта в отношении оценки компаний при вступлении в кластер: российский и международный опыт.</i></li> <li>6. <i>Разработка модели оценки вхождения компаний в кластер «Фармацевтика, медицинская техника и инновационные технологии Томской области».</i></li> </ol>
<b>Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы</b> <i>(с указанием разделов)</i>	
<b>Раздел</b>	<b>Консультант</b>
Социальная ответственность	Черепанова Н. В.
<b>Названия разделов, которые должны быть написаны на иностранном языке:</b>	
Фармацевтические кластеры в мире: оценка компаний при вступлении в кластер	Зеремская ЮА

<b>Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы</b>	
--	--

**Задание выдал руководитель**

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Зав. кафедрой	Хачин С. В.	к.т.н.		

**Задание принял к исполнению студент:**

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗНМ4А	Банникова М.А.		

## РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа 92 страницы, 0 рисунков, 6 таблиц, 31 источник, 9 приложений.

Ключевые слова: от 5 до 15 слов инновационная система, инновационный кластер, экосистема, требования к компании, критерии, вступление в кластер. **Объектом исследования** являются инновационные кластеры Российской Федерации и мировые кластеры, а также инновационный кластер «Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии Томской области».

**Предметом исследования** являются технологии/ методологии определения потенциала компаний, позволяющие определить необходимость участия компании-претендента в деятельности кластера. Технологии, позволяющие оценить компании и отсеять лишние, которые не будут положительно влиять на синергетический эффект кластера.

**Цель работы** – систематизация российского и мирового опыта в определении потенциала компаний при вхождении в кластер, а также усовершенствование модели для оценки компаний при вхождении в кластер «Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии Томской области» на основе проанализированных данных.

**Актуальность работы:** несовершенство существующих механизмов определения потенциала компаний при вступлении в кластер.

В процессе исследования проводились: анализ российских и международных практик по оценке потенциала компаний при вступлении в кластер, изучение существующей практики вступления компаний при вступлении в кластер.

**В результате исследования** выявлены факторы, влияющие на синергетический эффект кластера; подробно рассмотрена каждая категория участников кластера; проведен анализ существующих критериев, которые предъявляются к компаниям при вступлении в кластер.

**Теоретическая и практическая значимость работы**

Усовершенствование механизма отбора компаний при вступлении в кластер.

**Область применения:** инновационные кластеры.

## Оглавление

Введение.....	8
Глава 1. Теоретические и методологические основы при разработке технологии определения потенциала компаний при вступлении в кластер .....	11
1.1. Инновационные кластеры и экосистемы .....	11
1.2. Синергетический эффект кластера .....	13
1.3. Участники кластеров/ инновационной экосистемы.....	16
1.4. Критерии эффективности работы кластера .....	23
Глава 2. Анализ практического опыта в отношении оценки компаний при вступлении в кластер .....	26
2.1. Фармацевтические кластеры в РФ, оценка компаний при вступлении .....	26
2.2. Фармацевтические кластеры в мире, оценка компаний при вступлении .....	38
2.3. Обобщение российского и международного опыта по оценке компаний при вхождении в кластер. Критерии для оценки компаний при вхождении в кластер .....	46
Глава 3. Разработка модели оценки вхождения компаний в кластер «Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии Томской области».....	55
3.1. Текущее состояние кластера, стратегия и приоритеты развития ...	55
3.2. Существующая система оценки/ входа компаний в кластер .....	59
3.3. Описание собственной модели оценки компаний, собирающихся войти в кластер .....	60
Разработка программы корпоративной социальной ответственности ...	64
Список использованных источников .....	76
Приложение 1 .....	80
Приложение 2 .....	93
Приложение 3 .....	97
Приложение 4 .....	100
Приложение 5 .....	102
Приложение 6 .....	106
Приложение 7 .....	108
Приложение 8 .....	113
Приложение 9 .....	116

## Введение

Кластерный подход в развитии экономики стал применяться в России не так давно. На сегодняшний день в различных регионах России существует 25 инновационных кластеров.

Томская область – не исключение. Начиная с 2012 года на территории региона было образовано 5 кластеров, наиболее крупным из которых на данный момент является инновационный кластер «Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии Томской области».

Кластерный подход пришел к нам с запада, многие инструменты кластерного развития до сих пор не описаны и не применяются в РФ. Во многом можно ориентироваться на зарубежные источники. Однако невозможно просто скопировать тот или иной инструмент/ подход для развития, поэтому задача центров кластерного развития и рабочих кластерных инициатив – создавать собственные инструменты, ориентируясь на опыт заграничных коллег и реалии российской экономики.

Одним инструментом, в котором центрами развития на сегодняшний день чувствуется необходимость – это технология определения потенциала компаний, входящих в инновационный кластер. Так, например, до недавнего момента в кластер «Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии Томской области» входило около 300 компаний. Была необходимость частично сократить количество участников, ввиду неэффективности их функционирования в кластере. После чего общее количество было урезано до 150 компаний.

Целью данной работы является систематизация российского и мирового опыта в определении потенциала компаний при вхождении в кластер, а также усовершенствование модели для оценки компаний при вхождении в кластер «Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии Томской области» на основе проанализированных данных.

Для достижения поставленной цели автором были определены следующие задачи:

- Дать определение понятию «кластер», «синергетический эффект»
- Определить критерии для оценки эффективности работы кластера, на основе которых сделать выводы о критериях к компаниям.
- Выявить кластеры в РФ, схожие по направлениям «Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии»
- Проанализировать российский опыт по оценке компаний при вхождении в кластер
- Выявить кластеры в мире, схожие по направлениям «Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии»
- Проанализировать международный опыт по оценке компаний при вхождении в кластер
- Сопоставить российский и международный опыт по оценке компаний при вхождении в кластер
- На основе обобщенной информации и выводов определить критерии для оценки компаний при вхождении в кластер
- Проанализировать стратегию развития, приоритеты развития кластера «Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии Томской области»
- Проанализировать существующую систему входа в инновационный кластер
- Разработать модель оценки компаний, собирающихся войти в кластер «Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии Томской области».

Методы исследования, использованные в работе: теоретический анализ, анализ действующих кластеров, систематизация информации.

Работа автора основана на российском и зарубежном опыте оценки компаний, вступающих в кластер. Используется информация, актуальная на сайтах кластеров России и мира.

Гипотеза. Автор предполагает, что возможно разработать более действенную, чем ныне существующая, технологию/ модель, которая будет позволять оценивать компанию на момент ее вхождения в кластер и отсеивать компании, которые не дадут положительного синергетического эффекта кластеру.

Есть понимание того, что деятельность по оценке и принятию решения о вступлении компаний в инновационный кластер осуществляется каждым конкретным кластером индивидуально и условия/ требования каждый кластер выявляет самостоятельно.

Единой системы не существует. Для того, чтобы разработать технологию вступления компаний в кластер, необходимо будет проанализировать существующую российскую и мировую практику, а также подробно ознакомиться с деятельностью конкретного инновационного кластера, для которого будет разработана модель вступления. В данном случае, кластер «Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии Томской области».

## Глава 1. Теоретические и методологические основы при разработке технологии определения потенциала компаний при вступлении в кластер

### 1.1. Инновационные кластеры и экосистемы

Инновационный кластер – это объединение независимых предприятий – инновационных стартапов, малых, средних и крупных предприятий, а также исследовательских организаций, работающих в определенной отрасли и на определенной территории, созданные чтобы стимулировать инновационную деятельность, способствуя интенсивным взаимодействиям, распределяя льготные возможности, стимулируя обмен знаниями и опытом, посредством передачи технологий, установлению деловых контактов, распространению информации среди участников кластера.<sup>1</sup>

Кластерный подход неразрывно связан со стратегическим развитием регионов. Выделяют два поколения кластерной политики:

- Первое поколение кластерной политики представляет комплекс мер федеральных и региональных органов власти по созданию кластеров, определению поля деятельности формирующих кластеры фирм, созданию государственных органов поддержки кластеров и осуществлению общей политики развития кластеров в стране и регионе.
- Второе поколение кластерной политики базируется на хорошем знании о существующих в стране или регионе кластерах. Государство может стимулировать развитие кластеров через диверсификацию местного спроса посредством размещения у территориальных компаний государственных заказов; повышение квалификации местной рабочей силы через реализацию программ дополнительного образования и

---

<sup>1</sup> Official Journal of the European Union, Community framework for state aid for research and development and innovation [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [www. Eur-lex.europa.eu](http://www.Eur-lex.europa.eu).

переподготовки кадров; создание «бренда» региона для привлечения иностранных инвестиций.<sup>2</sup>

В последнее время чаще используется понятие «инновационная экосистема», чем понятие «инновационный кластер».

Современный термин, определяющий «экосистему» как функциональное единство живых организмов и среды их обитания, было введено экологом А. Тенсли.<sup>3</sup>

В отношении к экономике термин «экосистема» впервые в 1990 году применил исследователь Ротшильд. В его определении акцент сместился на взаимодействие участников экосистемы. Живые организмы характеризуются генетикой и местом в цепи питания, а организации в свою очередь – уровнем развития технологий и инноваций, также местом в структуре клиентов/ партнеров/ поставщиков/ конкурентов.<sup>4</sup>

В 2005 году Чарльз Весснер предложил концепцию инновационной экосистемы с описанием инструментов для создания благоприятных условий повышения конкурентоспособности предприятий, как на уровне региона, так и на уровне государства.

Основное в концепции – это описание инновации как процесса преобразования идеи в продукт или сервис, для выхода на рынок которого требуются усилия разных групп участников, таких как: исследовательские компании, университеты, венчурные фонды, производственные компании и т.д. Задача инновационной экосистемы - создать необходимые условия для того, чтобы добиться синергетического эффекта.<sup>5</sup>

---

<sup>2</sup> Пилипенко И.В. Проведение кластерной политики в России. / И.В. Пилипенко // Приложение 6 к Ежегодному экономическому докладу Общероссийской общественной организации «Деловая Россия».

<sup>3</sup> G. Tansley, «British Ecology During the Past Quarter Century: The Plant Community and the Ecosystem», The Journal of Ecology 27(2): 513–530. Henry Chesbrough, Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting From Technology, Cambridge, MA, 2003

<sup>4</sup> Rothschild M. Bionomics: economy as ecosystem, Henry Holt and Company, New York, 1990

<sup>5</sup> Аналитический отчет «развитие инновационных экосистем вузов и научных центров», РВК, Ингрия, 2015. Электронный ресурс:  
[https://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/Innovation\\_ecosystem\\_analytical\\_report.pdf](https://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/Innovation_ecosystem_analytical_report.pdf)

## 1.2. Синергетический эффект кластера

Слово «синергия» происходит от греческого и переводится как «сотрудничество», «совместное действие», - это суммарный эффект от взаимодействия двух или более факторов, который характеризуется тем, что совместное действие существенно превосходит результат действия каждого отдельного компонента в виде их простой суммы.<sup>6</sup>

Выделяют три основных результата взаимодействия и возникновения синергетического эффекта:

1. Простой суммарный эффект. Такой вариант, когда общий результат равен сумме вкладов всех участников. Так, если бы в кластер входило 5 компаний, результат их работы был бы равен результату суммы каждой отдельной компании, если бы они функционировали разрозненно, то есть:  $1+1+1+1+1=5$ .
2. «Лебедь, рак и щука». Когда каждый участник преследует исключительно собственные цели. Совместная работа осложняется первостепенностью приоритетов каждого. В этом случае результат меньше суммы составных частей ( $1+1+1+1+1=3$ ).
3. Синергетический эффект. Возможность получить больший экономический эффект от взаимодействия участников, чем если эффект от деятельности каждого сложить арифметически.

Для создания синергетических эффектов используют механизмы, позволяющие повышать конкурентоспособность структуры в целом, а также снижать транзакционные издержки, внешние и внутренние риски. Например, такие как стратегические альянсы, предпринимательские сети и другое.<sup>7</sup>

В деятельности кластеров выделяют 4 вида синергизма:

1. Синергизм продаж. Например, фирма занимается реализацией нескольких товаров и при этом управление продажами

---

<sup>6</sup> Жилин Д. М. Теория систем. — М.: УРСС, 2004. — С. 183.

<sup>7</sup> Проблемы современной экономики, N 3 (31), 2009, [Хасанов Р. Х.](http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2784) Синергетический эффект кластера <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2784>

осуществляется через единый центр, для складирования используются одни помещения, каналы распределения – едины.

2. Оперативный синергизм. Когда происходит эффективное использование рабочей силы, основных и оборотных средств и т. д.
3. Инвестиционный синергизм. Этот вид синергизма проявляется, когда происходит использование общих запасов сырья, производственных мощностей и т.д.
4. Синергизм менеджмента. Когда компания занимается разработкой нового продукта и выходом в новую отрасль, и при этом менеджеры используют накопленные ранее опыт и знания в решении проблем новых для данной отрасли, но не новых для компетентного специалиста, с имеющимся аналогичным опытом.<sup>8</sup>

Чтобы оценить потенциал синергетического эффекта кластера автор статьи «Синергетический эффект кластерных образований и параметры его оценки» Авдоница определяет следующие параметры:

1. Связи кооперационные и технологические. Такие связи должны быть рациональными и быть связаны с производственным процессом и потребителями товаров кластера на всех уровнях: региональном, национальном, международном.
2. Обмен между участниками кластера различными видами ресурсов: человеческими (кадровыми), информационными, знаниевыми (инновациями, технологиями).
3. Оптимизация расчетов в финансах и товарно-финансовых потоках.
4. Создание эффекта масштаба производства. В том числе создание новых мощностей за счет перенаправления загрузки мощностей на партнеров;

---

<sup>8</sup> Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. — СПб.: Питер-Пресс, 1999

5. Нарращивание инвестиционного потенциала. Оптимизация программы инвестиций;

6. Развитие конкурентных преимуществ предприятий кластера, и на этой основе увеличение доли продаваемых товаров в общем объеме продаж на рынках аналогичной продукции.<sup>9</sup>

Хасанов Р.Н. в своих трудах формулирует важнейшие синергетические эффекты кластера несколько уже, нежели предыдущий автор:

1. Синергия перетока знаний
2. Синергия денежных потоков
3. Синергия использования инфраструктуры
4. Синергия транзакционных издержек

Можно определить ряд факторов, которые влияют на синергетический эффект в кластере, а именно: численность занятых в кластере, численность участников кластера, наличие ресурсов, поставщиков, потребителей и близость к ним.

В данной работе автор ставит целью разработку технологии, которая бы позволила оценить компании при вступлении в кластер таким образом, чтобы их участие приносило кластеру максимальный положительный синергетический эффект. Во второй главе будут рассмотрены примеры оценки компаний, где в будут рассмотрены указанные выше факторы.

Важность правильно подбора участников в кластер (любую другую систему) хотелось бы подкрепить чисто гуманитарным примером из книги Дмитрия Чернышева «Как думают люди»:

«Два плюс два равно четырем, - это только частный математический случай, который довольно редко случается в реальной жизни. Две антоновки и два ранета еще могут дать нам четыре яблока. Но два волка и два кролика дадут

---

<sup>9</sup> Авдоница С.Г., Синергетический эффект кластерных образований и параметры его оценки, Электронный научный журнал «Региональная экономика и управление» <http://eee-region.ru/article/2904/>, 2012

нам двух сытых волков. А два кролика и два кролика могут дать в результате сколько угодно кроликов».<sup>10</sup>

### 1.3. Участники кластера/ инновационной экосистемы

Инновации, как любая другая товарная продукция существуют в условиях рынка: создаются и продаются. А значит участников инновационного процесса, тех, кто может входить в инновационный кластер, можно разделить на следующие группы: 1) те, кто предъявляет спрос на инновационную продукцию, 2) те, кто формирует предложение на инновационную продукцию, 3) посредники инновационного процесса.

Разберем каждую категорию более подробно.

#### 1) Участники, формирующие спрос.

В создании инноваций заинтересованы следующие группы участников:

- государство;
- промышленные предприятия (производство);
- производители инноваций, для которых такая продукция других

производителей является составными элементами для собственной инновационной продукции, комплектующими.

#### 2) Участники, формирующие предложение.

- В формировании предложения в первую очередь участвуют исследовательские институты и научно-образовательные учреждения;
- Во-вторых научно производственные кластеры. В данном контексте понятие «кластер» рассматривается в более узком смысле, понимается как группа взаимодействующих организаций, сосредоточенных на малой территории и выпускающих инновационную продукцию. За счет кооперации участников кластера, их конкурентные преимущества усиливаются. В составе такого кластера в качестве участников выделяют: поставщиков товаров и услуг, НИИ, ВУЗы, инжиниринговые компании.

---

<sup>10</sup> Дмитрий Чернышев, «Как думают люди», стр. 106, Москва, «Манн, Иванов и Фербер», 2015 год

В качестве примера можно привести кластер в Калифорнии, США, - Силиконовая долина. Данный кластер имеет явную специализацию разработки и производства компьютерных комплектующих, мобильных устройств, ПО.

### 3) Посредники инновационного процесса:

Под посредниками понимаются участники, которые стимулируют взаимодействие спроса и предложения на инновационную продукцию.

В качестве посредников могут выступать: государство, федерально-контрактная система.

Государство выступает не только субъектом, формирующим спрос, но и одним из ключевых посредников, поскольку с точки зрения финансирования, обеспечения благоприятной для развития инноваций экономической среды и организации инфраструктуры именно государство имеет наибольшие возможности простимулировать инновационные процессы.<sup>11</sup>

При выполнении практической части работы и анализе инновационных кластеров, автор обозначает наиболее часто встречающееся деление на категории участников:

#### 1) Профильные производственные компании по направлению деятельности кластера.

В данном контексте речь идет о биотехнологических компаниях.

Соответственно, выделяются направления деятельности профильных компаний, такие как:

- сельскохозяйственные/ промышленные,
- биоинформационные,
- контрактные исследования и производство,
- разработка лекарственных препаратов,
- медицинская техника,

---

<sup>11</sup> Статья «Участники инновационной деятельности и формы их взаимодействия» Авторами данной лекции являются мои коллеги из ННГУ: д.э.н. Золотов А.В., Буреева Н.Н., Чепьюк О.Р.  
<http://chaliev.ru/innovations/innovation-participants.php#demand>

- инструменты,
- диагностика

2) Компании смежных отраслей, так называемые поставщики услуг, а именно:

- бизнес и финансы,
- инвестиции и капитал,
- информационные технологии,
- страхование,
- человеческие ресурсы,
- юридические фирмы,
- маркетинг/коммуникации,
- упаковка/ доставка,
- недвижимость/ собственность,
- публикации,
- чистка помещений,
- механика

3) Непрофильные организации, например:

- научные и научно-образовательные учреждения (НИИ, ВУЗы и прочее);
- государство (правительственные структуры);
- больницы,
- медицинские услуги,
- иностранные агентства,
- некоммерческие организации.

У каждого из участников своя экономическая заинтересованность принять участие в жизни кластера. Можно обозначить несколько направлений заинтересованности:

- ограниченность ресурсов;
- привлечение инвестиций в бизнес;
- эффект специализации (экономия, возникающая при сосредоточении материальных и трудовых ресурсов на конкретном виде деятельности);
- распределение рисков;
- налоговые льготы;

- стабильность, либо развитие хозяйственной деятельности.<sup>12</sup>

Рассматривая участников кластера нельзя не сказать о соблюдении принципа критической массы кластера. Любой кластер состоит из определенного числа участников, каждый из которых привносит в него свои ресурсы, идеи, производственные мощности, рыночные активы и т.д. На совместном использовании этих ресурсов основан эффект синергии кластера. Но при превышении некоторых пороговых значений или баланса между участниками образования эффект может стать отрицательным, т.е. не увеличивать, а уменьшать общую выгоду компаний. Принцип соблюдения критической массы кластера основан на контроле мощности кластера, синергетического эффекта и эффекта масштаба, как его части, с целью недопущения возникновения отрицательной синергии и снижения эффективности взаимодействия участников кластера, а также состава участников интегрированного образования для формирования наиболее оптимальной структуры кластера.<sup>13</sup>

Степень участия компании в кластере может быть: эпизодической или регулярной, составлять основу стратегического развития или же быть чисто формальным.

Можно обозначить следующие уровни участия:

1 – Активное участие в деятельности кластера, которое является частью стратегии компании.

Здесь можно отметить активное участие в кластерных проектах, а также их инициирование, активное развитие кооперации по горизонтали и

---

<sup>12</sup> Электронный журнал «Проблемы современной экономики», N 4 (40), 2011, «Проблемы модернизации и перехода к инновационной экономике», Беляков Г.П., Степанова Э.В. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?Nartid=3777>

<sup>13</sup> Несмачных О.В. Принципы формирования, стратегического управления и оценки эффективности промышленного кластера // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 2.; URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?Id=12389>

вертикали. Результатом могут быть: повышение качества выпускаемой инновационной продукции, снижение затрат, рост прибыли компании.

## 2 – Периодическое участие в кластере.

Характерно для компаний, которые пользуются возможностями, услугами, сервисами кластера. С таких участников полагается взимать членские взносы. Такие компании имеют право принимать участие в разработке решений кластера.

## 3 – Эпизодическое участие компании в кластере.

Может по выбору принимать участие в отдельных мероприятиях кластера. Не вносит членские взносы. Полномочия участия в выработке решений кластера отсутствуют.

Последующее участие компаний в кластере будет зависеть различных факторов, в том числе психологических. Интересы компании и первые результаты могут дать импульс к дальнейшему участию в кластере. Возможности, которые предоставляют Центры кластерного развития, в силах перевести эпизодическое участие в периодические. Появляется смысл официально вступить в кластер, при необходимости вносить членские взносы, участвовать в принятии решений по поводу развития кластера. Однако основной целью следует считать выход на третий уровень, когда на основе устойчивых партнерских отношений между предприятиями и организациями кластера идет активный поиск возможностей снижения затрат, развития продукта, выхода на новые рынки и в целом роста бизнеса каждого участника. Тогда работа в кластере становится для предприятия частью его стратегии, а кластер получает новые возможности для развития.<sup>14</sup>

### 1.4. Цели и выгоды от участия в кластере

---

<sup>14</sup> Костенко О.В. Стратегический менеджмент на примере предприятий АПК: Учебное пособие для бакалавров направления 080200.62 «Менеджмент», профиль «Экономика и менеджмент на предприятии (в АП)» / Издание 2-е. доп. и перераб.. - Киров: Вятская ГСХА, 2014.- 233с.

Анализируя публикации статей, описывающие мотивы компаний и выгоды от участия в кластере, можно обозначить несколько ключевых направлений.

1. Возможности роста бизнеса.
  - расширение объемов производства товаров и услуг участниками кластера (В.И. Самаруха<sup>15</sup>);
  - стремление «развиваться в сторону специализации» (Д.И. Калашников<sup>16</sup>);
  - направления роста, выход на новые рынки сбыта, увеличение рыночной доли предприятия;
  - рост репутации и популярности торговой марки, усиление бренда.
2. Развитие вертикальных и горизонтальных связей между предприятиями в кластере: кластер облегчает вхождение в глобальные цепочки и сети создания продуктов и технологий;
  - возможны перестройка и оптимизация бизнес-процессов;
  - использование разных форм аутсорсинга, в том числе НИОКРулучшение результатов «входных» звеньев цепочки ценности;
  - стремление предприятий иметь доступ к квалифицированной рабочей силе. Развитие горизонтальных связей может осуществляться посредством реализации кластерных проектов и программ;
  - возможности повышения конкурентоспособности продукции - либо за счет повышения ее качества, либо за счет снижения цен, сокращения издержек в производстве, логистике, при выходе на новые рынки и в других операциях. Однако это - следствие роста предприятия в условиях кластера и развития кооперации.

---

<sup>15</sup> Самаруха, В.И. Формирование кластеров в сельском хозяйстве региона // Наука. Инновации. Образование. - 2008. - N 7. - С. 231-242.//

<http://www.riep.ru/upload/iblock/5fb/5fb9043b1ddf695e897f5b459dd70860.pdf>

<sup>16</sup> Калашников, Д.И. Управление формированием кластеров в регионе (на примере сферы образования) [Текст]: автореф. дис. ... канд. экон. наук. -Курск, 2012. - 24с.

3. Возможность пользоваться различными кластерными сервисами:

- разнообразные виды информационной поддержки. Например, в интересах кластеров Верхней Австрии ведутся базы данных, справочники компаний, осуществляется консультирование и другие виды информирования;

- Кластеры проводят регулярные специализированные мероприятия, организуют и поддерживают совместные проекты и т.д. В совокупности речь идет о мероприятиях региональной кластерной политики и организации - менеджера кластера;

- Также существуют возможности предприятий получать в кластере доступ к различным ресурсам, технологическим и другим сервисам, технологиям и знаниям.

4. Вхождение в кластер повышает статус входящих в него компаний, увеличивает социально-политический вес системы.

- это важно, поскольку дает возможность лоббировать собственные интересы;

- решать проблемы развития инфраструктуры за счет программ государственной поддержки;

Некоторые из них из следующих целей скорее стоит рассматривать как следствие участия в кластере:

- изменение предпринимательской культуры или рост доверия;
- синергию и диверсификацию рисков;
- инновационную активность и внедрение инновационных технологий;

- повышение качества управления и рост капитализированной стоимости;

- стремление предприятия оказывать влияние на рыночные цены;
- возможность проведение единой ценовой политики на товарном рынке;

- слияние капиталов предприятий.

5. Участие вузов (претензии работодателей к качеству подготовки выпускников) и научно-исследовательских учреждений (востребованность прикладных НИР и НИОКР).

### 1.5. Критерии эффективности работы кластера

Далее рассматриваются критерии, которые возможно предъявить к компании при вхождении в кластер: исходя из определений критериев эффективности работы кластера сформированы критерии к компаниям. В таблице 1 «Критерии к компаниям при вступлении в кластер» (Приложение 2) рассмотрены критерии к компаниям, занимающимся производством инновационной продукции.

В таблице определены критерии эффективности к деятельности компаний кластера, критерии которые могут предъявляться к компаниям при вступлении в кластер. Если суммировать все важные критерии исходя из таблицы и обозначать только те критерии к компаниям, которые возможно отследить, получим следующую картину: важны 3 момента при оценке компании, а именно:

1. Формальные вопросы, которые может учитывать анкета для заполнения участниками кластера. Наиболее важными вопросами в данной анкете должны быть:

- Оборот/ прибыль компании (открытый вопрос/ либо шкала с выбором диапазона).
- Сотрудничество с ВУЗами (закрытый вопрос, далее указан перечень ВУЗов, входящих в инновационный кластер, напротив которых можно будет поставить галочку).
- Организационно-правовая форма (открыты вопрос, где будут фигурировать ответы: МИП, ООО, ИП, другое).

\*Безусловно, помимо указанных выше оценочных вопросов, анкета должна содержать общую информацию о компании: название, адрес, контактные данные.

2. Подтверждающие документы, которые претендент на участие в кластере сможет приложить при подаче заявки, а именно должны быть запросы:

- Приложите копии лицензий на коммерческое применение технологий.
- Приложите копии конкурсных наград/ грантов/ дипломов победителей компании, подтверждающие успешное ведение отраслевой деятельности.

Вышеперечисленные критерии – это догадки и предположения автора о критериях к компаниям исходя из показателей эффективности работы кластера.

В поисках теоретических основ и модели отбора и оценки компаний при вступлении в кластер автором были проанализированы работы авторов, имеющих отношение к развитию кластеров и инновационных экосистем, таких как: Майкл Портер (Michael Porter), Кристиан Кэтлс (Christian H.M. Ketels), Гари Писано (Gary P. Pisano), Альфред Маршалл (Alfred Marshall), Мерлин Голдман (Merlin Goldman), Нигель Волкер (Nigel Walker), Виктор Кристоу (Victor Christou), Джим Гарретт (Jim Garrett), Герд Мейер (Gerd Meier), Лайан Гарнатц (Liane Garnatz), Хельмут Кергель (Helmut Kergel), Акифуми Кучики (Akifumi Kuchiki), Масатсугу Цуджи (Masatsugu Tsuji), Ричард Раммсавак (Richard Ramsawak), Чарльз Веснер (Charles W. Wessner), Хсех-Шенг Чен (Hsieh-Sheng Chen), Майкл Кеане (Michael Keane), Владислав Тарасенко и другие.

Был сделан вывод о том, что на этот счет нет никаких теоретических основ. В теории такой механизм не описан. Автор делает вывод, что технология оценки компании – абсолютно практический инструмент. Для

каждого отдельного кластера существует своя система входа компаний. И поиск решения составления такой технологии для инновационного кластера Томской области необходимо искать в лучших практиках России и мира, что будет отражено в следующей главе.

Таким образом, можно подытожить, что подобная технология должна базироваться не на теории, а на практическом понимании состояния выбранной инновационной экосистемы, учитывать ее особенности, стратегию развития.

Далее, во второй главе, автор будет рассматривать практический опыт как России, так и мировой, и можно будет убедиться и сопоставить, какие критерии в действительности берутся в расчёт и рассматриваются кластером при вступлении в него инновационных компаний.

Автор предполагает, что в зависимости от направления деятельности кластера критерии отбора/ попадания компаний в кластер в мировой практике могут сильно отличаться. А поскольку практическая составляющая данной работы состоит в разработке технологии определения принципов входа компаний в Томский инновационный кластер «Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии Томской области», далее будет рассмотрен опыт аналогичных кластеров, т.е. деятельность которых связана с фармацевтикой, медицинской техникой и информационными технологиями.

## Глава 2. Анализ практического опыта в отношении оценки компаний при вступлении в кластер

### 2.1. Фармацевтические кластеры в РФ, оценка компаний при вступлении

Для анализа практического опыта оценки и отбора компаний в кластер в России автором были выбраны инновационные кластеры, специализирующиеся на биофармацевтике, медицинской технике, информационных технологиях, а именно:

- 1) Инновационный территориальный кластер медицинских и фармацевтических технологий Самарской области;
- 2) Химико-фармацевтический кластер на территории Волгоградской области;
- 3) Фармацевтический кластер Рязанской области;
- 4) Инновационный территориальный кластер "ФИЗТЕХ XXI" Московской области;
- 5) Кластер «Фармацевтика, биотехнологии и биомедицина» Калужской области
- 6) Кластер фармацевтической, медицинской промышленности, радиационных технологий Ленинградской области
- 7) Инновационный кластер информационных и биофармацевтических технологий Новосибирской области
- 8) Кластер Биофармацевтики Белгородской области
- 9) Байкальский фармацевтический кластер Иркутской области
- 10) Инновационный территориальный кластер "Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии Томской области"

Далее будет представлено опыт каждого кластера по системе оценки и отбора компаний при вступлении в кластер. Информация бралась из

открытых источников на сайтах вышеуказанных кластеров, а также на сайте «Карта кластеров России». Наиболее интересные примеры оформления анкет/ других документов вынесены в приложения.

1) Инновационный территориальный кластер медицинских и фармацевтических технологий Самарской области.<sup>17</sup>

Для вступления в данный кластер, компании-претенденту необходимо заполнить два документа: заявление о присоединении к Соглашению о создании кластера и таблицу с информацией о компании, которая является неотъемлемым приложением к данному Соглашению:

а) Таблица, которая является приложением к Соглашению о создании кластера, и содержит информацию:

- наименование
- местонахождение
- реквизиты
- должность, ФИО, подписавшего протокол
- дата присоединения
- подпись, печать

б) Заявление о присоединении к соглашению о создании кластера, подписание которого выражает согласие с положениями Соглашения о создании инновационного кластера.

Согласно сайту одного из участников кластера, решение о вхождении в кластер принимается решением общего собрания участников.<sup>18</sup>

2) Химико-фармацевтический кластер на территории Волгоградской области;<sup>19</sup>

В открытом доступе не содержится информации о вступлении в данный кластер и необходимых к заполнению документах.

---

<sup>17</sup> Карта кластеров России. Инновационный территориальный кластер медицинских и фармацевтических технологий Самарской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://map.cluster.hse.ru/cluster/73>

<sup>18</sup> Служба крови Самарской области. Новости сайта. Режим доступа: [www.donorsamara.ru/news/innovative-territorial-cluster-of-medical-and-pharmaceutical-technologies-of-the-samara-region/](http://www.donorsamara.ru/news/innovative-territorial-cluster-of-medical-and-pharmaceutical-technologies-of-the-samara-region/)

<sup>19</sup> Карта кластеров России. Химико-фармацевтический кластер на территории Волгоградской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://map.cluster.hse.ru/cluster/107>

3) Фармацевтический кластер Рязанской области;<sup>20</sup>

При поиске информации выяснилось, что данный кластер еще не функционирует, как запуску планируется только в 2016 году. Документы о вступлении в кластер еще не заявлены.

4) Инновационный территориальный кластер "ФИЗТЕХ XXI" Московской области;<sup>21</sup>

В открытом доступе не содержится информации о вступлении в данный кластер и необходимых к заполнению документах.

5) Кластер «Фармацевтика, биотехнологии и биомедицина» Калужской области;<sup>22</sup>

При вступлении в данный кластер компания-претендент должна: подтвердить свое согласие с положениями о членстве кластера, заполнить анкету и предъявить ряд документов, запрашиваемых кластером.

а) Положение о членстве в некоммерческом партнерстве «Калужский фармацевтический кластер». Ключевые моменты, обозначенные в положении:

i. Положение о членстве оговаривается, что членами НК могут быть юридические лица, в том числе иностранные, разделяющие цели Партнерства, признающие его Устав и уплатившие вступительный взнос.

ii. Прописаны принципы членства

iii. Прописаны 2 варианта членства:

- Статус *действительного члена* получают юридические лица, в том числе иностранные, осуществляющие деятельность в области разработки, производства лекарственных средств, изделий медицинского назначения, фармацевтическую деятельность, медицинскую деятельность; то есть профильные организации.

---

<sup>20</sup> Карта кластеров России. Фармацевтический кластер, Рязанская область. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://map.cluster.hse.ru/cluster/195>

<sup>21</sup> Карта кластеров России. Инновационный территориальный кластер "ФИЗТЕХ XXI". [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://map.cluster.hse.ru/cluster/195>

<sup>22</sup> Карта кластеров России. Фармацевтика, биотехнологии и биомедицина. Калужская область [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [www.map.cluster.hse.ru/cluster/73](http://www.map.cluster.hse.ru/cluster/73)

- Статус *ассоциированного члена* получают юридические лица, в том числе иностранные, осуществляющие деятельность в смежных, вспомогательных областях деятельности.

- iv. Решении о вступлении в нового кандидата принимается общим собранием членов Партнерства.

- v. Порядок/условия выхода и исключение из членов партнерства.

- vi. Права и обязанности действительных членов партнерства.

- vii. Права и обязанности ассоциированных членов партнерства.

- viii. Порядок внесения взносов (взносы: вступительные, членские, целевой, добровольный).

- ix. Порядок внесения изменений в положение

- b) Анкета потенциального участника кластера, которая содержит следующие блоки и информацию:

- i. Профиль предприятия: Организационно-правовая форма , наименование, местонахождение, дата образования, ОГРН, ИНН, основное направление деятельности и развития, перечень и основные характеристики выпускаемой продукции (оказываемых услуг), количество сотрудников в текущем году.

- ii. Уставный капитал: уставный капитал, оплаченный уставный капитал, формы оплаты уставного капитала

- iii. Основные результаты деятельности: Объем (оказанных услуг) выпуска готовой продукции в текущем году, Объем ( оказанных услуг) выпуска готовой продукции в предшествующем году, Объем выручки в предшествующем году, Активы, совокупный долг, капитальные затраты в текущем году.

- iv. Финансовые показатели деятельности (в млн.рубл): объем выручки в текущем году.

- c) Заявление о вступлении в партнерство, к которому необходимо приложить:

- i. Анкету заявителя;

- ii. Копию свидетельства о государственной регистрации юридического лица;
- iii. Копию свидетельства о постановке на учет в налоговом органе;
- iv. Копию выписки из единого государственного реестра юридических лиц;
- v. Копию устава организации.

б) Кластер фармацевтической, медицинской промышленности, радиационных технологий Ленинградской области;<sup>23</sup>

При вступлении в данный кластер компания-претендент должна подписать соглашение о сотрудничестве и координации деятельности организаций-участников инновационного кластера и заполнить анкету организации-участника кластера.

1) Соглашение о сотрудничестве и координации деятельности организаций-участников инновационного кластера.

2) Анкета организации-участника Кластера, которая включает следующие блоки и информацию:

а) Общие сведения о предприятии:

- Наименование предприятия;
- Виды деятельности (отметить необходимое, указав годовые обороты средств): производство продукции (указать группы), поставка продукции (указать группы), другие виды деятельности (указать);
- Год основания (открытия) в России;
- Расположение головного офиса предприятия (страна, город);
- Расположение представительства в России (город);
- Год основания (открытия) представительства в России;
- Расположение филиалов, дополнительных офисов в России;

---

<sup>23</sup> Карта кластеров России. Кластер фармацевтической, медицинской промышленности, радиационных технологий. Санкт-Петербург. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://map.cluster.hse.ru/cluster/49>

- Положение предприятия на основных рынках (доля рынка, по каждой из категорий);
- Основные конкуренты (по группам продукции);
- Структура продаж (прямые, через дистрибьюторов);
- Основные поставщики по видам сырья и комплектующих;
- Численность персонала (по состоянию на последнюю отчетную дату), человек; в т.ч. производственный персонал;
- Наличие производственных мощностей в России (да/нет);
- Планы по открытию производственных мощностей в России.

Если да, то при каких условиях;

б) Информация о производственной деятельности предприятия:

i. Фактические данные:

- Месторасположение производства (область, населенный пункт);
- Площадь земельного участка, занятого производством, га;
- Площадь помещений, занятых производством, кв.м.;
- Производственная мощность и объемы производства (в натуральном и стоимостном выражении, за последний календарный год) по основным видам продукции в том числе: виды продукции/ производственные мощности/ объемы производства ( в нат. единицах и в млн. рублей);

ii. Плановые данные:

- Условия, необходимые для осуществления планируемых изменений (отметить): инвестиции в основные фонды, наличие квалифицированного персонала на рынке труда, изменения в законодательстве РФ, иное (указать).
- Характер планируемых изменений производственной деятельности (отметить): открытие (новых) производственных мощностей, расширение номенклатуры производимой продукции, увеличение объемов производства существующих видов продукции

- Период времени, необходимый для осуществления планируемых изменений
- Потребность в ресурсах, необходимых для осуществления изменений (отметить): увеличение численности персонала (рабочих мест), чел.; площадь земельного участка, занимаемого новым производством, га; площадь помещений, занимаемых новым производством, кв. м; объем заемных средств (краткосрочных, долгосрочных) для финансирования вложений в основные фонды, млн. руб.
- Годовые объемы производства (в натуральном и стоимостном выражении) по основным видам продукции (после осуществления планируемых изменений) по видам продукции и суммарно в нат. единицах и млн. рублей.

с) Инновационная программа предприятия

- i. Наличие специализированных подразделений НИОКР / R&D
- ii. Наличие патентов: - на международном уровне (указать области),  
- на российском уровне (указать области).
- iii. Среднегодовой бюджет НИОКР/R&D в России, млн. руб.
- iv. Сотрудничество с научными центрами, институтами и т.п.: на международном уровне, в России.
- v. Инновационные разработки и исследования компании (наименование, краткое описание сути): Разработка 1, 2, 3 и т.д.
- vi. Текущее состояние каждой из разработок (выполненные работы, стадия готовности к внедрению): Разработка 1, 2, 3 и т.д.
- vii. Объем необходимых ресурсов (финансовых, материально-технических, кадровых) для завершения и внедрения в производство каждой из разработок: Наименование разработки – наименование ресурса.
- viii. Период времени, необходимый для завершения и внедрения каждой из разработок

ix. Планируемые результаты внедрения каждой из инновационных разработок (новая продукция, улучшение качественных характеристик существующей продукции, снижение себестоимости производства продукции и т.п.)

d) Кадровая программа:

- i. Численность персонала: человек в том числе по категориям;
- ii. Опыт работы по специальности (выбрать диапазон);
- iii. Возрастная структура персонала;
- iv. Потребность в обучении, повышении квалификации имеющегося персонала (да/нет);
- v. Потребность в обучении, повышении квалификации персонала, нанимаемого в результате планируемого расширения производства (блок "Производство" (да/нет);
- vi. Потребность в обучении, повышении квалификации персонала (имеющегося или нанимаемого) при запуске в производство инновационной продукции (блок "Инновации") (да/нет);
- vii. Планируемый годовой объем вложения денежных средств в обучение (повышение квалификации) персонала компании (при наличии потребности), тыс. руб.;

Компании становятся участниками кластера на основании конкурсного отбора.

7) Инновационный кластер информационных и биофармацевтических технологий Новосибирской области;<sup>24</sup>

При вступлении в данный кластер компания-претендент должна дать согласие с положением об участии в программах развития инновационного кластера и соглашение об участии в программе развития инновационного кластера.

Положение регламентирует следующие моменты:

---

<sup>24</sup> Карта кластеров России. Инновационный кластер информационных и биофармацевтических технологий Новосибирской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://map.cluster.hse.ru/cluster/45>

- a) общие положения взаимодействия участников;
- b) цели и задачи кластера ;
- c) статус участника, права и обязанности;
- d) взаимодействие участников.

8) Кластер Биофармацевтики Белгородской области;<sup>25</sup>

При вступлении в данный кластер компания-претендент должна заполнить анкету, содержащую информацию:

- a) Профиль компании:
  - i. Полное название организации;
  - ii. ИНН, ОГРН организации;
  - iii. Название бренда (если есть);
  - iv. Юридический адрес;
  - v. Фактический адрес;
  - vi. Адрес сайта;
  - vii. Виды деятельности (с указанием ОКВЭД);
  - viii. Продукты и услуги, производимые компанией (перечень);
  - ix. ФИО (полностью) руководителя, должность. Контактный телефон, E-mail;
  - x. ФИО (полностью) лица, ответственного за заполнение анкеты, должность. Контактный телефон, E-mail.
- b) Фактические и прогнозные показатели деятельности компаний-участников кластера:
  - i. Объем производства продукции и оказания услуг, млн. руб.;
  - ii. Реализация продукции и услуг, млн. руб., в т.ч.: в области, за пределами области, за пределами России;
  - iii. Средняя заработная плата, тыс. руб.;
  - iv. Численность работников, человек;

---

<sup>25</sup> Карта кластеров России. Кластер Биофармацевтики. Белгородская область. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://map.cluster.hse.ru/cluster/144>

- v. Налоговые отчисления, млн. руб.: в консолидированный бюджет области, в федеральный бюджет;
  - с) Возможный перечень внутрикластерных проектов (ВП - Проекты, реализуемый совместно с другими участниками кластера с участием вашей компании (реализуемых и планируемых):
    - i. Название и суть ВП;
    - ii. Статус ВП (в работе/ в планах);
    - iii. Партнеры по реализации ВП;
    - iv. Период реализации ВП;
    - v. Необходимый объем финансирования, млн. руб.;
    - vi. Наличие интеллектуальной собственности;
    - vii. Источники финансирования;
    - viii. Перечень эффектов от реализации ВП (Например: увеличение выручки, доли рынка, прибыли, повышение квалификации работников, организационные изменения и пр.);
  - d. Контактные данные лица-заполнителя анкеты участника кластера биофармацевтики: ФИО, должность, телефон, E-mail.
- 9) Байкальский фармацевтический кластер Иркутской области;<sup>26</sup>
- При вступлении в данный кластер компания-претендент должна:
- a) Подписать дополнительное соглашение к соглашению о создании кластера, которое включает общие положения и подписи сторон
  - b) Заполнить анкету участника кластера, которая содержит следующие блоки и информацию:
    - i. Необходимая информация об участнике кластера:
      - Полное наименование организации-участника;
      - Основные виды деятельности организации;

---

<sup>26</sup> Карта кластеров России. Байкальский фармацевтический кластер. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://map.cluster.hse.ru/cluster/39>

- На какие области промышленности поставляется продукция организации?;
- Осуществляет ли поставки организация на экспорт или импорт, если да, то в какие страны;
- Основные организации-партнеры, предмет сотрудничества;
- Вид выпускаемой продукции;
- К какому типу относится организация (малое, среднее, крупное);
- Фактическая численность персонала организации (по состоянию на конец 2014 года), чел.;
- Фактическая численность персонала организации, занятого исследованиями и разработками (по состоянию на конец 2014 года), чел.;
- Прогноз численности персонала на последующие пять лет: всего, чел; в т.ч. занятого исследованиями и разработками;
- Объем произведенной продукции (по основным видам) в натуральном и стоимостном выражении за 2014 год;
- Объем налоговых отчислений в бюджеты всех уровней за 2014 год;
- Планируемые объемы производства и реализации продукции на последующие пять лет: в натуральном выражении (штук, тонн, литров и т.п.); в стоимостном выражении (тыс./млн. руб.);
- Планируемый объем частных инвестиций, направляемых на развитие компании и развитие кластера: всего, млн. руб.; в т.ч., направляемых на развитие кластера;
- Наличие производственной инфраструктуры (Количество производственных площадей организации в кв.м., а также перечислить основные производственные участки);
- В каких производственных участках нуждается организация;
- Какие цели преследует компания, какие выгоды от участия в деятельности ТОК ожидает;

- В каких совместных кластерных проектах заинтересована организация (в каких проектах участвует или планирует участвовать)? Дать описание проектов (или участия в них) в свободной форме;

- Осуществляется ли выпуск инновационной продукции, если да, перечислить какую;

- Наличие патентов у организации;

- Объем затрат направляемых на исследования и разработки, создание инновационной инфраструктуры;

- Осуществляется ли производственная кооперация, если да, то с какими организациями;

- Какие дополнительные образовательные услуги необходимы? (какие специалисты необходимы организации, название специализаций и количество специалистов);

- В каких совместных проектах с Вузами, НИИ, средне-специальными учебными заведениями участвует организация?;

- В каких выставках, рекламных кампаниях участвует организация?;

- Какими государственными мерами поддержки пользовалась организация (с 2009 по 2014 гг.);

- Какими государственными мерами поддержки желает воспользоваться организация.

10) Инновационный территориальный кластер "Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии Томской области"

Анализ существующей оценки компаний при входе в Томский инновационный кластер будет представлен в третьей главе.

## 2.2. Фармацевтические кластеры в мире, оценка компаний при вступлении

Для анализа практического опыта оценки и отбора компаний в кластер в мире автором были выбраны и проанализированы инновационные кластеры, согласно рейтингам портала «GEN, Genetic Engineering & Biotechnology News»:

- 1) Топ-10 биофармацевтических кластеров США (Top 10 U.S. Biopharma Clusters).<sup>27</sup>
- 2) Топ-10 биофармацевтических кластеров Европы (Top 10 European Biopharma Clusters).<sup>28</sup>

Далее будет представлен опыт каждого кластера по системе оценки и отбора компаний при вступлении в кластер. Информация бралась из открытых источников на сайтах кластеров, входящих в ТОП-овые позиции. Наиболее интересные примеры оформления анкет/ других документов вынесены в приложения.

### 1) Опыт кластеров Соединенных Штатов Америки

#### 1.1) Массбио, Кембридж, штат Массачусетс.<sup>29</sup>

В данный кластер входит 833 компании, из которых: 567 – биотехнологические компании; 125 относятся к Учебным заведениям, больницам и непрофильным организациям; 141 компания смежных отраслей.

Для попадания компании в реестр для дальнейшего рассмотрения, необходимо пройти 3 этапа: заполнить заявление о членстве, предоставить описание компании в 100-150 слов, оплатить членские взносы.

#### а) Основные вопросы в анкете (Приложение 3):

##### i. Контактная информация

---

<sup>27</sup> Top 10 U.S. Biopharma Clusters, Mar 9, 2015, Alex Phillippidi [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.genengnews.com/insight-and-intelligence/top-10-u-s-biopharma-clusters/77900393/>

<sup>28</sup> Top 10 European Biopharma Clusters, May 16, 2016, Alex Philippidis . [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.genengnews.com/keywordsandtools/print/3/41485/>

<sup>29</sup> Массбио, Кембридж, штат Массачусетс, ссылка на кластер. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.massbio.org/about/faqs/how-do-i-join-65153>

- ii. Информация об офисах:
  - Расположение офиса;
  - Производство/ лаборатория/ офис.
- iii. Дополнительная информация:
  - Собственность: частная/ общественная;
  - Общий доход за последний финансовый год (в долларах);
  - Дата объединения;
  - Численность сотрудников в регионе;
  - Численность сотрудников по миру;
  - Номер ID федерального налога.
- iv. Необходимо выбрать принадлежность по классификации:
  - Биотехнологии (сельскохозяйственные/ промышленные, биоинформационные, контрактные исследования и производство, разработка лекарственных препаратов, медицинская техника, инструменты, диагностика);
  - Смежные отрасли (бизнес и финансы, инвестиции и капитал, информационные технологии, страхование, человеческие ресурсы, юридические фирмы, маркетинг/коммуникации, упаковка/ доставка, недвижимость/ собственность, публикации, чистка помещений, механика);
  - Не профильные организации (научные учреждения, иностранные агентства, правительство, больницы, некоммерческие организации, НИИ, медицинские услуги);
- v. Терапевтическая область (выбор варианта);
- vi. Контактная информация;
- vii. Далее приводится информация о ежегодных взносах (составляет от 1800 до 29300 \$\$, в зависимости от количества сотрудников и ежегодной прибыли).<sup>30</sup>

---

<sup>30</sup> Анкета кластера Массбио, Кембридж, штат Массачусетс. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://files.massbio.org/file/2016-Membership-Application.pdf>

Заполнив анкету компания попадает в реестр или становится в очередь в реестр.

1.2) Биоком, Сан Диего.

В данный кластер входит 639 организаций, из которых 507 - биотехнологические компании; 52 – непрофильные организации; 14 – отдельные физические лица; 66 – поставщики.<sup>31</sup>

В анкете профильными компаниями заполняются следующие данные (Приложение 4):

a) Информация о компании (название, телефон, адрес, вебсайт, Численность сотрудников в регионе, Численность сотрудников по миру, Собственность: частная/ общественная, имеется ли лаборатория, начало «финансового года»);

b) Информация об ответственном лице;

c) Контакты специалистов в компании;

d) Выбор промышленного сегмента и ориентации на рынке: направление, стадия разработки, ориентации на рынке;

e) Категория участия и ежегодные взносы;

Стоимость участия – от 7000 до 33500 \$\$ в зависимости от количества сотрудников и ежегодной прибыли;

f) Раздел, где глава компании ставит подпись о согласии с выплатами и указывает реквизиты.

В анкете поставщиками услуг заполняются следующие данные:

i. Информация о компании (аналогично);

ii. Контакты основные;

iii. Контакты специалистов;

iv. Направленность услуг;

v. Категория участия и ежегодные взносы.

---

<sup>31</sup> Биоком, Сан Диего. Ссылка на кластер. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [file:///C:/Users/BanSan/Downloads/LLFall2015MemberList%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/BanSan/Downloads/LLFall2015MemberList%20(2).pdf)

g) Стоимость участия – от 6500 до 16000 \$\$ в зависимости от статуса, который присевается компании.

h) Раздел, где глава компании ставит подпись о согласии с выплатами и указывает реквизиты.

2) Опыт европейских кластеров

2.1) Саксонский технологический кластер (ассоциация), Саксония, Германия (Biosaxony e.V)<sup>32</sup>

Членами данного кластера могут быть следующие категории участников:

- a) биотехнологические компании;
- b) поставщик услуг, консультанты;
- c) научно-исследовательские институты;
- d) университеты, отдельные факультеты;
- e) центры трансфера технологий;
- f) студенты;
- g) частные лица.

Чтобы стать членом кластера необходимо дать согласие с условиями, прописанными в Уставе. Устав содержит следующего рода информацию:

- i. Информация о кластере: название, где зарегистрирован, правовая форма, финансовый год;
- ii. Цели ассоциации;
- iii. Обязательства кластера;
- iv. Условия членства;
- v. Прекращение участия в кластере;
- vi. Членские взносы;
- vii. Использование фондов.

Отдельно хочется отметить один из пунктов, который звучит следующим образом: члены кластера не получают выплаты от фонда

---

<sup>32</sup> Саксонский технологический кластер (ассоциация), Саксония, Германия (Biosaxony e.V). Ссылка на кластер. . [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://biosaxony.com/en/members/become-a-member/>

кластера. Только гранты, субсидии, волонтерские взносы и другие пожертвования, которые были получены или обещаны, могут быть включены в финансовое планирование.

- viii. управляющие органы кластера;
- ix. выборы и итоги голосования, права голоса;
- x. общие собрания;
- xi. обязанности общего собрания;
- xii. исполнительный совет;
- xiii. задачи исполнительного совета;
- xiv. внутренние правила исполнительного совета;
- xv. администрирование;
- xvi. рабочие группы;
- xvii. консультативный совет;
- xviii. прекращение деятельности кластера;
- xix. разрешение исполнительного совета.

Для вступления в кластер претендент должен заполнить анкету, которая содержит информацию:

- Обозначает принадлежность кандидата к категории: физическое лицо/ юридическое лицо (необходимо указать, какое количество сотрудников) / вспомогательный член кластера
- Далее заполняется информация о кандидате, а именно: имя, ученая степень, название компании, должность в компании, телефон, факс, электронная почта
- Подпись, подтверждающая ознакомленность с условиями Устава.

И еще один документ, который прилагается на сайте в разделе «вступить в кластер», - это условия членских взносов.

Обязательными считается оплата ежегодных взносов. Для разных категорий участников суммы отличаются в зависимости от того, сколько компания существует по времени и сколько сотрудников в ней работает.

Например, для студентов этот ежегодный взнос составляет 10 евро, для молодых компаний до года – 50 евро; для компаний с количеством сотрудников, более 250 человек – 3000 евро.<sup>33</sup>

2.2) Юго-восточный союз медицинских технологий, Великобритания. (South East Health Technologies Alliance (SEHTA)).<sup>34</sup>

Участие в кластере является бесплатным на один год. Для того, чтобы стать участником кластера необходимо заполнить онлайн анкету на сайте, которая содержит информацию:

- i. Имя заполняющего, название компании, адрес, контактные данные;
- ii. Необходимо выбрать индустрию, в которой работает компания;
- iii. 5 ключевых слов описывающих компанию, подробное описание деятельности компании;
- iv. Оборот компании;
- v. Количество сотрудников;
- vi. С какого года работает;
- vii. Далее необходимо указать, что ищет компания/ чего ожидает от кластера.

Выше приведена лишь часть кластеров, которые рассматривались автором при анализе. Информация по отбору компаний в данные кластеры представлена наиболее подробно и наглядно, поэтому отражена в данной работе.

Кроме вышеуказанных были проанализированы сайты кластеров: MEDILINK EM , life science industry association (Германия), The Heidelberg Technology Park (Германия), One nucleus (Великобритания), Medicen Paris region (Франция), Lyonbiopole (Франция), Leiden Bio Science Park (Нидерланды), Uppsala BIO (Швеция) и многие другие.

---

<sup>33</sup> Саксонский технологический кластер, условия участия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://biosaxony.com/fileadmin/user\\_upload/downloads/Vereinsdokumente/20160321\\_Membership\\_fee\\_scale\\_biosaxony\\_e.V..pdf](http://biosaxony.com/fileadmin/user_upload/downloads/Vereinsdokumente/20160321_Membership_fee_scale_biosaxony_e.V..pdf)

<sup>34</sup> Юго-восточный союз медицинских технологий, Великобритания. (South East Health Technologies Alliance (SEHTA)). Ссылка на кластер. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.sehta.co.uk/register/>

Часто встречающаяся форма подача заявки – краткая онлайн анкета. Как происходит отбор и анализ компаний далее, автор может только предполагать. Однако, есть предположение, что если кластер изначально не заявляет требований на сайте, то и в дальнейшем оценка компании будет минимальной, без жестких требований и ограничений.

Если сравнивать особенности подходов к реализации государственной кластерной политики в странах Евросоюза и Восточной Азии и других регионов мира, можно найти ряд отличий. Отличия приведены в таблице 2, «Особенности подходов к реализации государственной кластерной политики».

Таблица 2. Особенности подходов к реализации государственной кластерной политики.

Элементы кластерной политики	Страны ЕС	Восточная Азия и другие регионы мира
Определение «Кластер»	Механизм, который создается региональными объектами (научно-образовательные организации, бизнес, финансовые институты и др.) для реализации совместных проектов и решению проблем.	Связанные друг с другом виды деятельности, ориентированные на экспорт, которые формируют специализацию региона.
Самоидентификация участников как критерий существования кластера	Присутствует. В Европе кластер – это инструмент корпоративного управления, который дает возможность участникам кластера быть более эффективными в своем взаимодействии и с внешней средой (региональными органами власти, конкурентами, вузами и т.д). Компании ассоциируют себя с кластером и разделяют его концепцию.	Отсутствует. Кластер воспринимается предприятиями как инструмент государственной поддержки. Компания может не знать о существовании кластера, но тем не менее входит в его состав.

Доминирующая процедура отбора кластеров, претендующих на государственную поддержку	Конкурсный отбор компаний, являющихся членом кластера. Возможно условие предварительного одобрения заявки административными органами.	Определение кластеров аналитическим путем или политическим решением.
Определение мер поддержки	Работа компаниями-участниками кластера над совместными проектами, которые соотносятся с возможностями государственной поддержки. Благодаря центрам кластерного развития, государство способствует взаимодействию участников кластера.	На основе анализа сильных и слабых сторон кластера «сверху».

Основное, что важно вынести из таблицы, это самоидентификация участников как критерий существования в кластере. Вступая в кластер, европейские компании разделяют концепцию кластера, осознают, кто составляет окружение кластера и могут с ними эффективно взаимодействовать. Для Восточной Азии и других регионов мира характерна другая практика: кластеры здесь – в первую очередь инструмент государственной политики. Компании могут не знать о том, что такое кластер, но тем не считаться его частью.<sup>35</sup>

Отсюда можно сделать вывод, что как таковой системы отбора компаний в кластер (как формальной процедуры) в странах Восточной Азии не существует. Автором были предприняты попытки поиска информации о кластерах Азии, однако безрезультатно, что еще раз подтверждает вышесказанное.

<sup>35</sup> Карта кластеров, Куценко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://cluster.hse.ru/doc/Библиотека/3-Куценко-32-55.pdf>

### 2.3. Обобщение российского и международного опыта по оценке компаний при вхождении в кластер. Критерии для оценки компаний при вхождении в кластер.

Если обобщить Российский и мировой опыт, можно свести всю систему оценки/ определения вступления компании в кластер и предшествующие ей этапы воедино.

- 1) От компании могут быть запрошены документы:
  - a) Онлайн-анкета на сайте/ анкета, которую заявитель заполняет в распечатанном виде, оставляет подписи о согласии с условиями вступления в кластер и отправляет в кластер;
  - b) Приложения к анкете, документы подтверждающие показатели компании.
- 2) Компания должна дать согласие с условиями кластера, подтвержденными внутренними документами кластера. Компания должна подписать дополнительное соглашение к соглашению о создании кластера / подписать заявку на вступление в кластер.
- 3) Компания должна внести членские взносы.

Вопросы анкеты можно свести воедино и разбить на блоки следующим образом:

- a) Общие сведения о компании, которые включают:
  - i. Юридическое наименование (с указанием типа организации: малое, среднее, крупное);
  - ii. Название бренда;
  - iii. Адрес сайта;
  - iv. Организационно-правовая форма;
  - v. Дата образования;
  - vi. Реквизиты (ОГРН, ИНН и др.);

- vii. Уставный капитал (уставный капитал, оплаченный уставный капитал, формы оплаты уставного капитала);
  - viii. Расположение представительства в России (город); Год основания (открытия) представительства в России;
  - ix. Расположение филиалов, дополнительных офисов в России;
  - x. Местонахождение (фактический, юридический адрес);
  - xi. Расположение головного офиса предприятия (страна, город);
- b) Сведения о товарах/ услугах, производимых компанией:
- i. Основное направление деятельности и развития/ виды деятельности (с указанием ОКВЭД);
  - ii. Продукты и услуги, производимые компанией (перечень);
  - iii. Основные характеристики выпускаемой продукции (оказываемых услуг).
- c) Финансовые показатели компании (результаты деятельности), положение на рынке:
- i. Положение предприятия на основных рынках (доля рынка, по каждой из категорий);
  - ii. Осуществляет ли поставки организация на экспорт или импорт, если да, то в какие страны;
  - iii. Основные конкуренты (по группам продукции);
  - iv. Налоговые отчисления, млн. руб.: в консолидированный бюджет области, в федеральный бюджет;
  - v. Объем (оказанных услуг) выпуска готовой продукции в текущем году;
  - vi. Объем (оказанных услуг) выпуска готовой продукции в предшествующем году;
  - vii. Объем выручки в текущем году, активы, совокупный долг, капитальные затраты в текущем году;
  - viii. Объем производства продукции и оказания услуг, млн. руб;
  - ix. Реализация продукции и услуг, млн. руб., в т.ч.: в области, за пределами области, за пределами России;

- х. Средняя заработная плата, тыс. руб;
- xi. Численность работников, человек;  
Планируемые показатели:
  - i. Планируемые объемы производства и реализации продукции на последующие пять лет: в натуральном выражении (штук, тонн, литров и т.п.); в стоимостном выражении (тыс./млн. руб.).
  - ii. Планируемый объем частных инвестиций, направляемых на развитие компании и развитие кластера: всего, млн. руб.; в т.ч., направляемых на развитие кластера.
- d) Дополнительная информация по организации деятельности в компании:
  - i. Структура продаж (прямые, через дистрибьюторов);
  - ii. В каких выставках, рекламных кампаниях участвует организация?;
  - iii. Партнерские отношения: осуществляется ли производственная кооперация, если да, то с какими организациями. ;
- e) Информация о производственных и других ресурсах:
  - i. Основные поставщики по видам сырья и комплектующих;
  - ii. Наличие производственных мощностей в России (да/нет);
  - iii. Планы по открытию производственных мощностей в России. Если да, то при каких условиях;
  - iv. Площадь земельного участка, занятого производством, га;
  - v. Площадь помещений, занятых производством, кв.м.;
  - vi. Производственная мощность и объемы производства (в натуральном и стоимостном выражении, за последний календарный год) по основным видам продукции в том числе: виды продукции/ производственные мощности/ объемы производства (в нат. единицах и в млн. рублей);
  - vii. Наличие производственной инфраструктуры (Количество производственных площадей организации в кв.м., а также перечислить основные производственные участки);
  - viii. В каких производственных участках нуждается организация;

ix. Какие цели преследует компания, какие выгоды от участия в деятельности ТОК ожидает;

x. В каких совместных кластерных проектах заинтересована организация (в каких проектах участвует или планирует участвовать)? Дать описание проектов (или участия в них) в свободной форме;

xi. Основные организации-партнеры, предмет сотрудничества

a) Кадровые ресурсы:

i. Численность персонала (по состоянию на последнюю отчетную дату), человек в том числе по категориям;

ii. Опыт работы по специальности (выбрать диапазон);

iii. Возрастная структура персонала;

iv. Потребность в обучении, повышении квалификации имеющегося персонала (да/нет);

v. Потребность в обучении, повышении квалификации персонала, нанимаемого в результате планируемого расширения производства (блок "Производство") (да/нет);

vi. Потребность в обучении, повышении квалификации персонала (имеющегося или нанимаемого) при запуске в производство инновационной продукции (блок "Инновации") (да/нет);

vii. Планируемый годовой объем вложения денежных средств в обучение (повышение квалификации) персонала компании (при наличии потребности), тыс. руб.;

viii. Какие дополнительные образовательные услуги необходимы? (какие специалисты необходимы организации, название специализаций и количество специалистов);

f) Составляющие инновационного развития

i. Наличие специализированных подразделений НИОКР / R&D;

ii. Наличие патентов: - на международном уровне (указать области),  
- на российском уровне (указать области);

iii. Среднегодовой бюджет НИОКР/R&D в России, млн. руб.;

- iv. Сотрудничество с научными центрами, институтами и т.п.: на международном уровне, в России;
  - v. Инновационные разработки и исследования компании (наименование, краткое описание сути): Разработка 1, 2, 3 и т.д.;
  - vi. Текущее состояние каждой из разработок (выполненные работы, стадия готовности к внедрению): Разработка 1, 2, 3 и т.д.;
  - vii. Объем необходимых ресурсов (финансовых, материально-технических, кадровых) для завершения и внедрения в производство каждой из разработок: Наименование разработки – наименование ресурса;
  - viii. Какими государственными мерами поддержки пользовалась организация за последние 5 лет;
  - ix. Планируемые результаты внедрения каждой из инновационных разработок (новая продукция, улучшение качественных характеристик существующей продукции, снижение себестоимости производства продукции и т.п.);
  - x. Наличие патентов у организации;
  - xi. Объем затрат направляемых на исследования и разработки, создание инновационной инфраструктуры;
  - xii. В каких совместных проектах с Вузами, НИИ, средне-специальными учебными заведениями участвует организация?;
- g) Контактные данные
- i. ФИО (полностью) лица, ответственного за заполнение анкеты, должность. Контактный телефон, E-mail. Подпись, дата подписания.

Запрашивать информацию в приложениях:

- a) Анкета заявителя;
- b) Копия свидетельства о государственной регистрации юридического лица;
- c) Копия свидетельства о постановке на учет в налоговом органе;

d) Копия выписки из ЕГРЮЛ;

e) Копия устава организации;

Из первой главы стоит отметить и добавить варианты приложений к заявкам:

f) Копии конкурсных наград организаций

g) Копии лицензий на производство инновационной продукции.

Далее автором будет рассмотрен более подробно кластер «Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии Томской области», текущая система оценки попадания компаний в кластер. Кроме того, обозначенные критерии будут проанализированы подробнее, будут выявлены те критерии, которые целесообразно брать в расчет при составлении технологии оценки компаний при вступлении в обозначенный кластер.

Далее автор подробно рассматривает все критерии, выявленные во второй главе с учетом ряда ограничений, а именно:

- критерии должно быть возможным оценить, чтобы в дальнейшем сопоставлять показатели и принимать решение между компаниями.

- возможность проверить информацию. Любая информация, заявленная кандидатом, должна иметь возможность подтверждения извне. Если информация будет содержать недостоверные данные, всякая система отбора будет становиться бессмысленной.

Таким образом необходимые к оценке критерии сводятся к следующим:

**1) Общие сведения о компании.** Обозначенные данные являются общеинформационными о компании.

Обязательными к запросу автор видит пункты: юридическое наименование, название бренда, адрес сайта, организационно-правовая форма, ИНН, ОГРН, фактический адрес, дата образования.

Информация о расположении головного офиса и филиалов, юридический адрес, уставный капитал, - второстепенная, при

необходимости ее можно будет запросить после вступления компании в кластер.

## **2) Сведения о товарах/ услугах, производимых компанией.**

Автор видит обязательным указание: направления деятельности организации, причем сразу с делением по классификации (профильная деятельность/ смежная отрасль/ непрофильная деятельность).

Перечислять весь перечень продуктов и услуг, производимых компанией, и их характеристики автор считает нецелесообразным. Важнее здесь указать направление «терапевтической области» компании. Из вышеуказанных пунктов можно делать вывод о соответствии деятельности компании приоритетным направлениям развития кластера.

## **3) Результаты деятельности: финансовые показатели компании, положение на рынке.**

Автор не видит необходимости указывать долю рынка, положение на рынке компании, поскольку эти данные будут подаваться компанией самостоятельно и зачастую могут быть не достоверными, а заниматься проверкой подобных данных для кластера - лишние затраты ресурсов. Аналогично по категориям: конкуренты, налоговые отчисления, выпуск готовой продукции, средняя заработная плата сотрудников. Информация об экспорте и импорте может быть обозначена. В качестве обоснования может быть запрошен документ, подтверждающий экспортно-импортные операции. Объем выручки в текущем году также должен быть обозначен. Эта информация дает представление о масштабе компании, ее не сложно будет проверить через систему СБИС. Численность работников также важно понимать.

Автор не считает нужным обозначать в анкете какие-либо планируемые показатели, эти данные невозможно проверить,

компании-претенденты могут указывать сколь угодно большие цифры, объективно оценить которые не представляется возможным.

**4) Дополнительная информация об организации деятельности в компании.**

Нет необходимости указывать информацию о структуре продаж.

Партнерские отношения – важный элемент, особенно если у компании есть связи с крупнейшими отраслевыми организациями.

Связи, которые могут в дальнейшем быть использованы кластером.

Подтверждением может являться копия договора/ соглашения, подтверждающего сотрудничество.

Участие в конкурсах/ выставках указывает на внешнюю активность организации, эти данные можно запрашивать с указанием уровня конкурса: региональный, всероссийский, международный.

Подтверждением может являться копия награды/ диплома, прикрепленного при подаче заявки.

**5) Информация о производственных и других ресурсах.**

Автор не видит целесообразным указывать информацию о ресурсах предприятия, поскольку эту информацию сложно оценить и проверить. Однако, в дальнейшем, когда компания будет являться членом кластера, эта информация может быть полезна для самой компании, так и для других членах кластера. Эту информацию необходимо запрашивать на этапе, следующим за вступлением компании в кластер.

**6) Составляющие инновационного развития.**

Многие из данных элементов сложно оценить и проверить. Из указанного автор видит возможными для указания по критерию:

Наличие патента (прикрепить копию подтверждающего документа).

**7) Контактные данные.**

Данная информация необходима к заполнению.

**Дополнительно запрашивать информацию в приложениях:**

- h) Копия свидетельства о государственной регистрации юридического лица
- i) Копия свидетельства о постановке на учет в налоговом органе
- j) Копия выписки из ЕГРЮЛ
- k) Копия устава организации

Все указанные документы можно включить в перечень запрашиваемых.

Все отобранные критерии будут учтены при дальнейшей разработке собственного механизма оценки компаний при вступлении в кластер.

### Глава 3. Разработка модели оценки вхождения компаний в кластер «Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии Томской области»

#### 3.1. Текущее состояние кластера, стратегия и приоритеты развития

Инновационный территориальный кластер «Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии» был создан в 2012 году.

Целями создания кластера явились:

- а) эффективное сочетание внутрикластерной кооперации и внутренней конкуренции; сетевой характер взаимодействия участников (инновационных предприятий малого и среднего бизнеса, учреждений науки и образования) позволят сформировать ориентированную на результат цепочку распространения новых знаний, технологий и инноваций.
- б) Достижение синергетического эффекта: в частности, повышение конкурентоспособности предприятий и организаций, входящих в кластер, и Томской области, в целом.

На сегодняшний день в составе инновационного территориального кластера «Фармацевтика и медицинская техника» 150 компании, из них 21 — резиденты ОЭЗ «Томск», 13 — компании и организации Академгородка. 61 компания осуществляет деятельность по направлению «Фармацевтика и медицинская техника» и 89 компаний — «Информационные технологии».

В ноябре 2014 года Томская область вошла в первую пятерку из 25 регионов, которые по итогам конкурса Минэкономразвития РФ получат субсидии на софинансирование кластерных проектов. На развитие территориального кластера выделено 197,5 млн рублей из федерального бюджета.

К приоритетным направлениям развития кластера относятся:

1) Направление «Фармацевтика»:

- разработка лекарственных субстанций на основе веществ, получаемых с помощью химического синтеза, биотехнологий и на основе веществ природного происхождения;
- разработка и производство импортозамещающих воспроизведенных и инновационных лекарственных средств для профилактики и лечения социально значимых заболеваний;
- организация производства лекарственных препаратов в соответствии со стандартами GMP;
- разработка и организация производства радиофармацевтических лекарственных препаратов, а также исходных компонентов для них;
- создание лекарственных средств для регенеративной медицины;
- внедрение современных исследовательских технологий в области поиска, создания и изучения новых лекарственных средств;
- создание центра доклинических и клинических исследований инновационных и импортозамещающих лекарственных препаратов;
- организация и проведение доклинических и клинических исследований новых лекарственных препаратов в соответствии с международными требованиями;
- разработка и коммерциализация лабораторных и опытно-промышленных технологий производства фармацевтических субстанций и лекарственных препаратов;
- разработка и производство иммуномодулирующих и стимулирующих композиций для диетического, профилактического и функционального питания;
- разработка и организация производства дезинфицирующих средств для использования в медицине и фармации;

- разработка и производство биологически активных добавок.

## 2) Направление «Медицинская техника»:

- разработка и организация производства диагностического оборудования и изделий с высокой степенью визуализации;
- разработка технологии и организация производства систем для клинико-диагностических исследований (клинико-диагностическое оборудование и расходные материалы);
- разработка и организация производства оборудования и изделий для ядерной медицины;
- разработка технологии и организация производства изделий для хирургии (эндоскопическое оборудование, медицинское оборудование, инструмент, шовный и расходный материала, изделия для криохирургии);
- разработка и организация производства оборудования и изделий для терапии;
- разработка технологии и оборудования и организация производства искусственных и выращенных органов, протезов, ортезов, эндопротезов, имплантатов, инновационных материалов для медицинских изделий;
- разработка и организация производства технических средств реабилитации людей;
- разработка и организация производства стерилизационного оборудования;
- разработка и производство оборудования для персонализированной медицины.

## 3) Направление «Информационные технологии»:

- разработка, проектирование, апробация и внедрение медицинских информационных систем, систем для телемедицины;
- создание и внедрение информационных технологий поддержки принятия решений

и управления проектами и процессами в медицине и здравоохранении, а также в других областях;

- создание информационных технологий сбора, обработки, хранения и передачи данных, в том числе медицинских;
- создание и внедрение технологий и систем интеллектуального анализа и визуализации данных, в том числе медицинских;
- разработка прикладного программного обеспечения в области генетики, биологии и медицины;
- разработка и модификация встраиваемого программного обеспечения для устройств, включая медицинского назначения;
- разработка и верификация математических моделей и систем моделирования процессов, в том числе биологических;
- разработка, проектирование, коммерциализация, производство иных информационных технологий, электронных устройств, телекоммуникационного оборудования, сервисов.

Ключевой особенностью Томского территориального инновационного кластера, позволяющей выпускать продукцию мирового уровня и выше, является симбиоз научных и образовательных организаций, являющихся по сути мозговым центром кластера, и инновационных производственных предприятий, обеспечивающих рост производства и занятости и производящих две линейки продукции: 1) фармпрепараты и 2) медицинскую технику и диагностическую аппаратуру.

Основные целевые ориентиры Программы развития кластера:

К основным целевым ориентирам (ожидаемым результатам) реализации Программы развития кластера относятся индикаторы, характеризующие перспективы развития производственного потенциала кластера и индикаторы, характеризующие улучшение качества жизни и

перспективы развития транспортной, энергетической, инженерной и жилищной инфраструктуры.

В системе работ Томского инновационного кластера существует описание системы отбора проектов для реализации кластером.

Однако, про систему оценки/ определения потенциала компаний при вступлении в кластер информация отсутствует.

### 3.2. Существующая система оценки/ входа компаний в кластер

На сегодняшний день, для того чтобы стать участником кластера, компании необходимо заполнить формы следующих документов: приложение с показателями (Приложение 5), заявление (Приложение 6), анкета (Приложение 7) и соглашение (Приложение 8). Все документы необходимо заполнить и выслать сканы в электронном виде, заверенные печатью и подписью руководителя, в центр кластерного развития Томской области. А также привезти оригиналы документов в центр.

Также, если у компании есть проект, который соответствует приоритетным направлениям развития Кластера (в приложении), то компания можете сформировать заявку, и, если её одобряют, то Вы войдете в состав Кластера (однако, документы по вступлению заполнить всё равно необходимо).

Решение о принятии компании принимает Совет Кластера.

В системе работ Томского инновационного кластера существует описание системы отбора проектов для реализации кластером.

В одном из недавних интервью заместитель губернатора Томской области по научно-образовательному комплексу и инновационной политике Михаил Сонькин заявил, что до сих пор процесс был устроен так, что кластер получал субсидию, а потом начинал подыскивать проекты под эти средства. Таким образом трудно достичь действительно значительного

синергетического эффекта от работы кластера, к тому же субсидия — не единственный источник финансирования. Сейчас необходимо модернизировать и структурировать реестр кластерных проектов и далее вести непрерывный отбор заявок, чтобы всегда иметь портфель, который возможно в любой момент представить на любом уровне».<sup>36</sup>

Процесс приема и экспертизы заявок на участие в кластере будет непрерывным. Заявка подается в Центр кластерного развития (ЦКР) Томской области, где проходит оценку на соответствие формальным требованиям и приоритетным направлениям развития кластера. Далее заявка передается в одну из трех рабочих групп в зависимости от направления: «Фармацевтика», «Медицинская техника» или «Информационные технологии

«Если заявка не будет соответствовать приоритетным направлениям развития кластера, рассматриваться она не будет. Мы не можем расплыться, нужно двигаться к цели максимально коротким путем», - подчеркнула и.о. ректора СибГМУ, сопредседатель Совета кластера Ольга Кобякова.

Однако, про систему оценки/ определения потенциала компаний при вступлении в кластер информация отсутствует.

### 3.3. Описание собственной модели оценки компаний, собирающихся войти в кластер.

Результат проделанной работы – технология определения вступления компаний в кластер, которой является анкета заявителя (см. Приложение 9).

Анкета содержит ключевые вопросы, позволяющие определить, соответствует ли деятельность компании приоритетным направлениям развития кластера.

---

<sup>36</sup> ИННО Томск, [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://inotomsk.ru/materials/news/v-tomske/tomskie-klasternye-proekty-proydukt-ekspertizu-po-edinomu-algoritmu-/](http://inotomsk.ru/materials/news/v-tomske/tomskie-klasternye-proekty-proydukt-ekspertizu-po-edinomu-algoritmu/)

По видению автора все данные заполняются претендентом на сайте. Таким образом формируется реестр компаний на вступление. Автор определяет ключевым показателем для вступления – финансовый показатель, а также соответствие деятельности компании приоритетным направлениям развития кластера. Далее, при прочих равных условиях, будут оцениваться внешняя активность предприятия, наличие патентов.

Автор делит существующую модель оценки и вступления компании в кластер на 2 ступени: 1 – заполнение онлайн анкеты на сайте, 2 – стандартная, уже существующая, процедура вступления компании в кластер.

Такая процедура входа позволит: на первостепенной стадии выявить компании, не желательные для вхождения в кластер, что сократит трудозатраты Совета кластера на детальное изучение претендента, заведомо не подходящего под критерии кластера; кроме того позволит сформировать реестр инновационных предприятий города/ области, который в дальнейшем можно будет использовать для привлечения на отдельные проекты инновационного кластера.

## ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

<b>Группа</b>	<b>ФИО</b>
3НМ4А	Банникова Мария Александровна

<b>Институт</b>	социально-гуманитарных технологий	<b>Кафедра</b>	инженерного предпринимательства
<b>Уровень образования</b>	магистратура	<b>Направление</b>	Инноватика

### Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:

- Положения и рекомендации по корпоративной и социальной ответственности используемые в российской практике
- Внутренняя документация предприятия, официальной информации различных источников, включая официальный сайт предприятия, отчеты

Веб сайты схожих организаций (социальный бенчмаркинг), стратегия социально-экономического развития Томской области до 2013 года, материалы по курсу «КСО».

### Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:

*Анализ факторов внутренней социальной ответственности:*

- безопасность труда;
- стабильность заработной платы;
- поддержание социально значимой заработной платы;
- дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников;
- развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации;
- оказание помощи работникам в критических ситуациях.

Рассмотрен вопрос развития человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации

*Анализ факторов внешней социальной ответственности:*

- спонсорство и корпоративная благотворительность;
- содействие охране окружающей среды;
- взаимодействие с местным сообществом и местной властью;
- готовность участвовать в кризисных ситуациях;
- ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров), и т.д.

Внешняя социальная ответственность направлена на популяризацию технического образования в России, восстановление и сохранение культурных ценностей, помощь детям, проекты в сфере экологии, направленные на бережное отношение к природе.

*1. Определение стейкхолдеров организации:*

- внутренние и внешние стейкхолдеры организации;
- краткое описание и анализ деятельности стейкхолдеров организации.

К основным стейкхолдерам относятся: непосредственные сотрудники кластера, Совет Кластера, руководство компаний членов кластера (в том числе представители научно-образовательных учреждений, представители непрофильных компаний, входящих в кластер).

*2. Определение структуры программы КСО*

- Наименование предприятия;
- Элемент;
- Стейкхолдеры;
- Сроки реализации мероприятия;
- Ожидаемый результат от реализации мероприятия.

Инновационный территориальный кластер «Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии». Программа КСО отсутствует.

*3. Определение затрат на программы КСО*

- расчет бюджета затрат на основании анализа структуры программы КСО

-

*4. Оценка эффективности программ и выработка рекомендаций*

В условиях ограниченных денежных средств, наличия внутренних проблем организации, связанных с еще не устоявшимся положением

	организации на рынке, целесообразнее сделать такую программу внутренне направленной и краткосрочной.
--	--

**Перечень графического материала:**

*При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)*

<b>Дата выдачи задания для раздела по линейному графику</b>	
---	--

**Задание выдал консультант:**

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент	Черепанова Наталья Владимировна	к.фил.н		

**Задание принял к исполнению студент:**

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗНМ4А	Банникова Мария Александровна		

Разработка программы корпоративной социальной ответственности.

Гармонизация интересов и согласование целей власти, бизнеса и социальной сферы должно происходить в тесной взаимосвязи с наблюдающимися процессами формирования отраслевых кластеров, которые приводят к активизации механизмов конкуренции и сотрудничества, повышению интенсивности формальных и неформальных взаимодействий между участниками и на этой основе создают предпосылки для роста эффективности управления социально-экономическим развитием региона. Это порождает научную проблему, связанную с необходимостью развития теоретических и методологических положений, выработки методических рекомендаций по повышению эффективности управления социализации кластера.

Растущие требования общества к бизнесу с целью осуществления им социализации значимых функций, лежащих в основе интересов общества, обуславливают значимость дальнейшего развития теории и методологии управления кластером в связке власть - бизнес - социум.

Все системные проблемы в сфере региональной социализации отраслевых кластеров, социальной ответственности бизнеса перед государством, территорией исходят, прежде всего, из-за недоработанности в российской науке, и, следовательно, не совершенства национального федерального законодательства в этой области. Сегодня предприниматели, крупные промышленные группы инвестируют социальное развитие региона на основе личностных взаимоотношений с руководством территории, через систему соглашений, намерений и т.п. документов, не имеющих систематический, а главное, - нормативный характер.

Как правило, территориальные кластеры ориентированы на выполнение сугубо производственных задач и уходят от решения социальных вопросов развития региона. Если же последнее и происходит, то оно основано только на хороших личных отношениях руководства

территории с бизнесменами. И очень редко компании осознают свою социальную ответственность.

Социализация кластера заключается в улучшении (с последующим повышением) качества жизни населения посредством придания всем тем, кто делом содействует улучшению качества жизни, равного статуса с производственными хозяйствующими субъектами региона. Конкурентоспособность экономики регионов во многом зависит от количества и качества имеющихся у нее ресурсов, а также от эффективности взаимоотношений власти, бизнеса и социума, распоряжающихся этими ресурсами.

Со временем эффективно действующие социализированные кластеры становятся новой силой притяжения крупных капиталовложений и пристального внимания правительства, т.е. кластер становится чем-то большим, чем простая сумма отдельных его частей. Центром кластера чаще всего бывает несколько мощных компаний, при этом между ними сохраняются конкурентные отношения.

В ряде стран в последние десятилетия приобрели такое значение эффективные «кластерные стратегии», которые строятся на центрах деловой активности, уже доказавших свою силу и конкурентоспособность на мировом рынке. Правительства концентрируют усилия на поддержке существующих кластеров и создании новых сетей компаний, ранее не контактировавших между собой. Государство при этом не только способствует формированию кластеров, но и само становится участником сетей.

Развитие социализированных кластеров способствует выравниванию уровней развития отраслей, отдельных территорий страны, снятию социальной напряженности, к примеру, в моногородах. А ориентация функционирования формируемых кластеров на улучшение качества жизни населения обеспечивает эффективную конкуренцию на внутреннем и внешних рынках производимых товаров и услуг.

Таким образом, региональная социализация отраслевых кластеров заключается, главным образом, в повышении уровня и качества жизни населения, улучшении качества человеческого потенциала, что, в свою очередь, становится источником инновационного развития экономики округа, обеспечивающего рост конкурентоспособности его компаний, предприятий. В то же время это способствует увеличению инвестиций не только в производство, но и в человеческий капитал. Данная взаимосвязь подчеркивает эффективность социализации кластерного подхода, во-первых, для решения социальных задач, во-вторых, для перевода экономического развития на инновационные рельсы.<sup>37</sup>

В качестве примера разработаем программу КСО для кластера «Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии Томской области»

Шаг 1. Определение стейкхолдеров организации.

Стейкхолдеры – заинтересованные стороны, на которые деятельность организации оказывает как прямое, так и косвенное влияние.

В Таблице 3. Представлен пример стейкхолдеров организации.

---

<sup>37</sup> "Экономика и экономические науки" из научного журнала "МИР (Модернизация. Инновации. Развитие)", Харючи А.С. Научная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/regionalnaya-sotsializatsiya-otraslevykh-klasterov-na-primere-yamalo-nenetskogo-avtonomnogo-okruga#ixzz4AlQ6clpP>

Таблица 3. Стейкхолдеры организации

Прямые стейкхолдеры	Косвенные стейкхолдеры
государство	органы федеральной и местной власти
профильные компании: <ul style="list-style-type: none"> <li>• сельскохозяйственные/промышленные,</li> <li>• биоинформационные,</li> <li>• контрактные исследования и производство,</li> <li>• разработка лекарственных препаратов,</li> <li>• медицинская техника,</li> <li>• мед. инструменты,</li> <li>• диагностика.</li> </ul>	непрофильные организации, например: <ul style="list-style-type: none"> <li>• научные и научно-образовательные учреждения (НИИ, ВУЗы и прочее);</li> <li>• государство (правительственные структуры);</li> <li>• больницы,</li> <li>• медицинские услуги,</li> <li>• иностранные агентства,</li> <li>• некоммерческие организации.</li> </ul>
компании смежных отраслей, так называемые поставщики услуг, а именно: <ul style="list-style-type: none"> <li>• бизнес и финансы,</li> <li>• инвестиции и капитал,</li> <li>• информационные технологии,</li> <li>• страхование,</li> <li>• человеческие ресурсы,</li> <li>• юридические фирмы,</li> <li>• маркетинг/коммуникации,</li> <li>• упаковка/ доставка,</li> <li>• недвижимость/ собственность,</li> <li>• публикации,</li> <li>• чистка помещений,</li> <li>• механика</li> </ul>	конкуренты
Работники, Совет кластера	профессиональные ассоциации
партнеры	суды
профсоюзы	население
	торговые группы

Участников инновационного процесса, тех, кто может входить в инновационный кластер, можно разделить на следующие группы: 1) те, кто

предъявляет спрос на инновационную продукцию, 2) те, кто формирует предложение на инновационную продукцию, 3) посредники инновационного процесса.

Государство и промышленные предприятия (производство) заинтересованы в создании инноваций. Исследовательские институты и научно-образовательные учреждения формируют предложение инновационной продукции. Под посредниками понимаются участники, которые стимулируют взаимодействие спроса и предложения на инновационную продукцию.

Наемные работники ожидают удовлетворения их труда в формах адекватной оплаты, возможностей профессионального роста и построения деловой карьеры, здоровой моральной атмосфере, приемлемых условий и режима труда, хорошего руководства. Покупателей интересует качество, безопасность и доступность товаров и услуг. Администрации местных органов самоуправления заинтересованы в пополнении бюджета посредством налоговых поступлений и сохранения рабочих мест для населения региона.

#### Шаг 2. Определение структуры программ КСО.

Структура программ КСО составляет портрет КСО организации. Выбор программ, а, следовательно, структура КСО зависит от целей кластера и выбора стейкхолдеров, на которых будет направлены программы. Наша задача на данном этапе назвать мероприятия КСО, реализуемые компанией, определить их тип, сроки реализации, стейкхолдеров и основные ожидаемые результаты программ. Полученные данные необходимо свести в Таблице 4.

Таблица 4. Определение стейкхолдеров программ КСО

№	Цели КСО	Стейкхолдеры
1	1) развитие персонала,	Работники кластера, Совет кластера
2	2) улучшение имиджа кластера, рост репутации;	Работники, Совет кластера, население
3	3) реклама инновационной продукции;	Представители производственных компаний, население
4	4) стабильность и устойчивость кластера в долгосрочной перспективе.	органы федеральной и местной власти, население

Вывод: таким образом из Таблицы 4. Можно сделать вывод, что наибольшее отражение в поставленных целях КСО организации находят: работники кластера, население, представители производственных компаний, Совет кластера.

### Шаг 3. Определение элементов программы КСО

Следующим этапом разработки программы корпоративной социальной ответственности бизнеса является определение элементов программы КСО.

Перечень возможных элементов программ КСО:

1. Популяризация технического образования в России
2. Восстановление и сохранение культурных ценностей

Для того, чтобы определить необходимый перечень мероприятий, необходимо сопоставить главных стейкхолдеров компании, их интересы, мероприятия, которые затрагивают стейкхолдеров. Необходимо обратить внимание, что каждый элемент программ КСО рассчитывается на определенное время, следовательно, может быть краткосрочным или среднесрочным. Ожидаемый результат от реализации программы позволяет оценить значимость будущих итогов реализации программ. Результаты необходимо свести в таблице 5.

Таблица 5. Определение элементов программы КСО

№	Стейкхолдеры	Описание элемента	Ожидаемый результат
1	Работники	Программы повышения квалификации Оплата ДМС	Привлечение лучших сотрудников, поддержание работоспособности сотрудников, минимизация финансовой нагрузки на семьи в случае болезни.
	Население	Организация конкурсов по физике/ математике/ программированию для школьников. Организация экскурсий для школьников на заводы предприятий, входящих в состав кластера.	популяризация технического образования в России (это согласуется со стратегией развития)

#### Шаг 4. Ожидаемая эффективность программ КСО

Зачастую эффективность программ КСО оценить сложно. Необходимо помнить, что каждая реализуемая программа КСО связана с целями деятельности кластера, его миссией. Поэтому необходимо определить эффект от реализации программ не только для общества, но и для кластера.

Эффект программ КСО по отношению к кластеру может выражаться в:

- улучшении имиджа кластера;
- стабильность и устойчивость кластера в долгосрочной перспективе
- стимулирование сбыта;
- повышении узнаваемости товаров и услуг;
- снижении текучести кадров;
- повышении квалификации персонала;
- установление связи с органами местного самоуправления;
- привлечении инвестиций и т.д.

Результаты КСО сводим в Таблицу 6.

Таблица 6. Результаты КСО

№	Название мероприятия	Эффект для кластера	Эффект для общества
1	Программа повышения квалификации	Привлечение лучших сотрудников, поддержание работоспособности сотрудников, минимизация финансовой нагрузки на семьи в случае болезни.	Создание и поддержание имиджа организации, стабильность и устойчивость кластера
2	Организация конкурсов по физике/ математике/ программированию для школьников. Организация экскурсий для школьников на заводы предприятий, входящих в состав кластера.	Создание и поддержание имиджа компании, популяризация технического образования в России	Обеспечении устойчивого развития местного сообщества и общества в целом

Таким образом мы видим, что выбранные программы КСО являются оптимальными для кластера.

## Заключение

Для достижения поставленной цели автором были выполнены все поставленные задачи: рассмотрены ключевые определения («кластер», «синергетический эффект» и другие), определены критерии для оценки эффективности работы кластера; выявлены кластеры в РФ, схожие по направлениям «Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии», на основе которых проанализирован опыт оценке компаний при вхождении в кластер; выявлены кластеры в мире, схожие по направлениям «Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии», на основе которых проанализирован международный опыт по оценке компаний при вхождении в кластер; было проделано сопоставить российского и международного опыта по оценке компаний при вхождении в кластер; на основе обобщенной информации и выводов были определены критерии для оценки компаний при вхождении в кластер ; была рассмотрена стратегия развития, приоритеты развития кластера «Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии Томской области» и существующая система входа в инновационный кластер; по итогу была разработать модель оценки и входа компаний, собирающихся стать членом кластера «Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии Томской области».

В ходе выполнения работы автором была разработана собственная модель определения входа компании-претендента в кластер.

Автор делит существующую модель оценки и вступления компании в кластер на 2 ступени: 1 – заполнение онлайн анкеты на сайте, 2 – стандартная, уже существующая, процедура вступления компании в кластер.

Такая процедура входа позволит: на первостепенной стадии выявить компании, не желательные для вхождения в кластер, что сократит трудозатраты Совета кластера на детальное изучение претендента, заведомо не подходящего под критерии кластера; кроме того позволит сформировать

реестр инновационных предприятий города/ области, который в дальнейшем можно будет использовать для привлечения на отдельные проекты инновационного кластера.

Разработанная версия анкеты является отражением российских и зарубежных практик в отношении отбора компаний в кластер, при этом анкета ориентирована непосредственно на кластер «Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии Томской области», отражает ключевые направления обозначенного кластера.

Предположительно, заявитель должен заполнять анкету на сайте кластера, это будет обеспечивать удобство формирования единого реестра. Любые документы о согласии на вступление в кластер, по мнению автора, должны быть подписаны только после прохождения процедуры оценки и принятием решения о вступлении в кластер соответствующим органом.

Автор определяет ключевым показателем соответствия деятельности компании приоритетным направлениям развития кластера, а также финансовый показатель прибыли предприятия. Далее, при прочих равных условиях, будут оцениваться внешняя активность предприятия, наличие патентов.

Кроме того, автор видит обязательным введение членских взносов для компаний, которые принимают эпизодическое и периодическое участие в деятельности кластера. Активным участникам кластера уплачивать членские взносы нет необходимости: заинтересованность кластера в участии таких организаций выше, чем собственная заинтересованность компаний. Сумма членских взносов варьироваться от

В ходе проведения анализа существующих практик была выявлена интересная группа участников кластера – это отдельные физические лица, в том числе студенты. В рамках данной работы не стояло задачи определить требования и процедуру входа для данной категории. Однако, можно предположить, что одними из ключевых требований к данной категории участников будут уровень образования (в том числе неоконченного),

Ориентируясь на европейский опыт, сумма членских взносов для такой категории участников может составлять в среднем 10 евро в год.

Целью данной работы являлась систематизация российского и мирового опыта в определении потенциала компаний при вхождении в кластер, а также усовершенствование модели для оценки компаний при вхождении в кластер «Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии Томской области» на основе проанализированных данных. Лучшие международные практики были рассмотрены и приняты во внимание при формировании собственной модели оценки и входа компаний в инновационный кластер, таким образом цель была достигнута.

### Список публикаций студента

Банникова М. А., Кизеев В. М., «Критерии оценки компаний при вступлении в кластер: международный опыт», Сборник статей научно-издательского центра «Аэтерна».

## Список использованных источников

1. Official Journal of the European Union, [Community framework for state aid for research and development and innovation'](#) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [www.Eur-lex.europa.eu](http://www.Eur-lex.europa.eu) (дата обращения: 14.10.2015 г.)
2. Пилипенко И.В. Проведение кластерной политики в России. / И.В. Пилипенко // Приложение 6 к Ежегодному экономическому докладу Общероссийской общественной организации «Деловая Россия».
3. G. Tansley, «British Ecology During the Past Quarter Century: The Plant Community and the Ecosystem», The Journal of Ecology 27(2): 513–530. Henry Chesbrough, Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting From Technology, Cambridge, MA, 2003
4. Rothschild M. Bionomics: economy as ecosystem, Henry Holt and Company, New York, 1990
5. Аналитический отчет «развитие инновационных экосистем вузов и научных центров», РВК, Ингрия, 2015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:  
URL:[www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/Innovation\\_ecosystem\\_analytical\\_report.pdf](http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/Innovation_ecosystem_analytical_report.pdf)
6. Жилин Д. М. Теория систем. — М.: [УРСС](#), 2004. — С. 183.
7. Проблемы современной экономики, N 3 (31), 2009 , [Хасанов Р. Х.](#) Синергетический эффект кластера. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2784](http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2784)
8. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. — СПб.: Питер-Пресс, 1999
9. Авдони́на С.Г., Синергетический эффект кластерных образований и параметры его оценки, Электронный научный журнал «Региональная экономика и управление». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [www.eee-region.ru/article/2904](http://www.eee-region.ru/article/2904) , 2012
10. Дмитрий Чернышев, «Как думают люди», стр. 106 , Москва, «Манн, Иванов и Фербер», 2015 год
11. Статья «Участники инновационной деятельности и формы их взаимодействия» Авторами данной лекции являются мои коллеги из ННГУ: д.э.н. Золотов А.В., Буреева Н.Н., Чепьюк О.Р.
12. Электронный журнал «Проблемы современной экономики», N 4 (40), 2011, «Проблемы модернизации и перехода к инновационной

- экономике», Беляков Г.П., Степанова Э.В. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?Nartid=3777>
13. Несмачных О.В. Принципы формирования, стратегического управления и оценки эффективности промышленного кластера // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 2.; URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?Id=12389>
  14. Костенко О.В. Стратегический менеджмент на примере предприятий АПК: Учебное пособие для бакалавров направления 080200.62 «Менеджмент», профиль «Экономика и менеджмент на предприятии (в АП)» / Издание 2-е. доп. и перераб.. - Киров: Вятская ГСХА, 2014.- 233с.
  15. Самаруха, В.И. Формирование кластеров в сельском хозяйстве региона // Наука. Инновации. Образование. - 2008. - N 7. - С. 231-242.// [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.riep.ru/upload/iblock/5fb/5fb9043b1ddf695e897f5b459dd70860.pdf>
  16. Калашников, Д.И. Управление формированием кластеров в регионе (на примере сферы образования) [Текст]: автореф. дис. ... канд. экон. наук. - Курск, 2012. - 24с.
  17. Карта кластеров России. Инновационный территориальный кластер медицинских и фармацевтических технологий Самарской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://map.cluster.hse.ru/cluster/73>
  18. Служба крови Самарской области. Новости сайта. Режим доступа: [www.donorsamara.ru/news/innovative-territorial-cluster-of-medical-and-pharmaceutical-technologies-of-the-samara-region/](http://www.donorsamara.ru/news/innovative-territorial-cluster-of-medical-and-pharmaceutical-technologies-of-the-samara-region/)
  19. Карта кластеров России. Химико-фармацевтический кластер на территории Волгоградской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://map.cluster.hse.ru/cluster/107>
  20. Карта кластеров России. Фармацевтический кластер, Рязанская область. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://map.cluster.hse.ru/cluster/195>
  21. Карта кластеров России. Инновационный территориальный кластер "ФИЗТЕХ XXI". [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://map.cluster.hse.ru/cluster/195>
  22. Карта кластеров России. Фармацевтика, биотехнологии и биомедицина. Калужская область [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [www.map.cluster.hse.ru/cluster/73](http://www.map.cluster.hse.ru/cluster/73)
  23. Карта кластеров России. Кластер фармацевтической, медицинской промышленности, радиационных технологий. Санкт-Петербург. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://map.cluster.hse.ru/cluster/49>

24. Карта кластеров России. Инновационный кластер информационных и биофармацевтических технологий Новосибирской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://map.cluster.hse.ru/cluster/45>
25. Карта кластеров России. Кластер Биофармацевтики. Белгородская область. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://map.cluster.hse.ru/cluster/144>
26. Карта кластеров России. Байкальский фармацевтический кластер. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://map.cluster.hse.ru/cluster/39>
27. Top 10 U.S. Biopharma Clusters, Mar 9, 2015, Alex Phillippidi [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.genengnews.com/insight-and-intelligence/top-10-u-s-biopharma-clusters/77900393/>
28. Top 10 European Biopharma Clusters, May 16, 2016, Alex Philippidis . [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.genengnews.com/keywordsandtools/print/3/41485/>
29. Массбио, Кембридж, штат Массачусетс, ссылка на кластер. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.massbio.org/about/faqs/how-do-i-join-65153>
30. Анкета кластера Массбио, Кембридж, штат Массачусетс. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://files.massbio.org/file/2016-Membership-Application.pdf>
31. Биоком, Сан Диего. Ссылка на кластер. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [file:///C:/Users/BanSan/Downloads/LLFall2015MemberList%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/BanSan/Downloads/LLFall2015MemberList%20(2).pdf)
32. Саксонский технологический кластер (ассоциация), Саксония, Германия (Biosaxony e.V). Ссылка на кластер. . [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://biosaxony.com/en/members/become-a-member/>
33. Саксонский технологический кластер, условия участия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://biosaxony.com/fileadmin/user\\_upload/downloads/Vereinsdokumente/20160321\\_Membership\\_fee\\_scale\\_biosaxony\\_e.V..pdf](http://biosaxony.com/fileadmin/user_upload/downloads/Vereinsdokumente/20160321_Membership_fee_scale_biosaxony_e.V..pdf)
34. Юго-восточный союз медицинских технологий, Великобритания. (South East Health Technologies Alliance (SEHTA)). Ссылка на кластер. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.sehta.co.uk/register/>

35. Карта кластеров России, Куценко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://cluster.hse.ru/doc/Библиотека/3-Куценко-32-55.pdf>
36. ИННО Томск, [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://inotomsk.ru/materials/news/v-tomske/tomskie-klasternye-proekty-proyudut-ekspertizu-po-edinomu-algoritmu/>
37. «Экономика и экономические науки» из научного журнала "МИР (Модернизация. Инновации. Развитие)", Харючи А.С. Научная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/regionalnaya-sotsializatsiya-otraslevykh-klastero-ov-na-primere-yamalo-nenetskogo-avtonomnogo-okruga#ixzz4AIQ6clpP>
38. Отчет РВК «Развитие инновационных экосистем вузов и научных центров» , Санкт-Петербург, февраль 2015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [https://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/Innovation\\_ecosystem\\_analytical\\_report.pdf](https://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/Innovation_ecosystem_analytical_report.pdf)

## Приложение 1

(обязательное)

### **Technology of capacity determination for companies entering to Tomsk region «Pharmaceutics, medical equipment and information technologies» cluster.**

Part 3.

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
	Банникова М.А.		

Консультант каф. \_\_\_\_\_ (руководитель ВКР)

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата

Консультант-лингвист кафедры иностранных языков ИСГТ

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата

Author has examined 10 innovative clusters in Russia, which specialize in biopharmaceutics, medical equipment, and information technologies and has analyzed their practical experience of an assessment and selection of the companies in a cluster.

Information is taken from open sources presented on the websites of the clusters, and on the website called "Map of Russian Clusters".

Author also has analyzed practical experience of an assessment and selection of the companies in a cluster in the world. Author has chosen and analyzed innovative clusters, according to portal ratings " Genetic Engineering & Biotechnology News":

1) Top 10 U.S. Biopharma Clusters.

2) Top 10 European Biopharma Clusters.

After analyzing Russian and international experience, it is possible to reduce all system of company's assessment and defining its order of the member joining to the cluster together.

1) the following documents can be required:

- The online questionnaire published on the website / questionnaire which the applicant fills offline, puts signatures of on the document where he/she agrees with the conditions to be a member of a cluster and sends it to a cluster.

- Annexes to the questionnaire, documents evidencing company's performance.

2) The company has to agree with cluster conditions supported with the help of internal documents of a cluster. The company has to sign the additional agreement to the agreement on creation of a cluster / to sign the application to be a member of a cluster.

3) The company has to bring membership dues.

Further the author describes possible questions of the questionnaire in details and defines what questions can be included in an application form for

«Pharmaceutics, medical equipment and information technologies» cluster in Tomsk region.

There are two main requirements to criteria:

- an opportunity to estimate information,
- an opportunity to check information.

**1) General information about the company should include:**

- The legal name,
- Name of a brand,
- Website address,
- Legal form,
- Date of creation,
- Requisites (PSRN, INN, etc.)
- Authorized capital (authorized capital, the paid authorized capital, forms of payment of authorized capital)
  - Information about a head office in Russia (city). The year of foundation (opening) in Russia. Information about branches, additional offices in Russia
  - Location (actual, legal address)

The designated data present all-information about the company. Obligatory points are legal name, name of a brand, website address, legal form, INN, PSRN, actual address, date of creation. Information about a head office and branches, the legal address, authorized capital is secondary.

**2. Data about goods / services of the company:**

- The main activity and development / kinds of activity (with the instruction RCEAP)
- The products and services made by the company (list)
- The main characteristics of products (the rendered services).

We consider that the following points are obligatory: corporate/ organization business line (profile activity / adjacent branch / non-core activity).

Author considers that it is not important to list all products and services made by the company and their characteristics. It is more important to specify the direction of "therapeutic area" of the company here. The above-stated points make it possible draw a conclusion if the organization business line is up to the priority guidelines of a cluster development.

### **3. Results of business activity: financial performance of the company, its position in the market:**

- Position of the company in main markets (a share of the market, its market position).
- Whether the organization is for exporting or importing goods or services and if yes, to what countries.
- The main competitors (groups of production)
- Tax liabilities
- The volume (the rendered services) of finished-product output
- The volume (the rendered services) of finished-product output in the previous year
- Total revenue in the current year
- Volume of production and rendering services
- Sales and services including: in the area where the product is produced, outside area and outside Russia
- Average salary
- Number of employees

Author considers that the following points are not very important: to specify a share of the market, company position in the market as this data is given by a company it can be unreliable. As a company itself presents all information and nobody checks it, a company can warm up the numbers about tax liabilities, volume of finished-product output, average salary of employees.

Information on export and import, the total revenue in the current year is important. This information gives an idea of the scale of the company; it is not difficult to check this information through the SBIS system.

It is also important to understand the number of workers.

The author does not consider it necessary to fix any planned indicators in the questionnaire, these data cannot be checked, and the applicant companies can present big figures that aren't possible for objective estimation.

#### **4. Additional information about business activity in the company:**

- Structure of sales (straight lines, through distributors)
- Exhibitions, advertising campaigns where the organization has participated

Information about partnership is important especially if the company works together with a big company. Connections which can be used by a cluster further. The copy of the contract / agreement confirming cooperation is necessary.

There is no need to specify information on the structure of sales.

Participation in competitions / exhibitions indicates external activity of the organization; this information can be requested with the indication of the level of a competition: regional, state, international. The copy of the award / diploma is attached to the application form.

#### **5. Information about production and other resources:**

- The main suppliers
- Production capacities in Russia (yes/no)
- Future plans for production capacities in Russia.
- Area taken up by production, in hectares
- Surface taken up by production, sq.m.
- Production capacity and outputs (in natural and value terms, for the last calendar year) on main types of production including: types of production / production capacities/outputs (in units and in one million rubles).
- Production infrastructure (spaces of the organization in sq.m., and also the list of the main production sites).

- What production sites the organization needs.
- What aims are pursued by the company, what benefits are expected from a participation in activity.

- What joint cluster projects the organization is interested in (in what projects it participates or plans to participate)? To give the description of projects in a free form

- Main partner organizations, cooperation subject

Personnel resources:

- The number of personnel (the last reporting date)

- Experience in the specialty (to choose range)

- Age of personnel

- Needs for training, professional development of the available personnel (yes/no)

- Need for training, professional development of the personnel employed as a result of the planned expansion of production (Production block) (yes/no)

- Need for training, professional development of the personnel (which are available or employed) to start the production of an innovative product (Innovations block) (yes/no)

- The planned annual volume of investment in training (professional development) of personnel of the company (if it is required)

- What additional educational services are necessary? (What experts are needed for the organization? (Name of specializations and the number of experts)

The author considers that it is not important to specify information on resources of the enterprise as it is difficult to estimate and check this information. However, when the company is a member of a cluster, this information can be useful for the company, and for other members of a cluster. This information needs to be requested at the stage when a company has already become a member of a cluster.

## **6. Components of innovative development**

- Specialized divisions of research and development / R&D
- Patents: - at the international level (to specify areas), at the Russian level (to specify areas).
- Average annual budget /R&D in Russia, million rubles.
- Cooperation with scientific centers, institutes, etc.: at the international level and in Russia.
- Innovative developments and researches of the company (name, short description)
- Current state of each development (the performed works, a stage of readiness for introduction)
- The volume of necessary resources (financial, material, personnel) to introduce the production of each development. The name of development – the name of a resource.
- What state measures of support the organization have used for the last 5 years.
- The planned results of introduction of an innovative development (new production, improvement of qualitative characteristics of the existing production, decrease in the cost of production, etc.)
- The volume of the expenses directed to researches and developments, creation of innovative infrastructure
- What joint projects with Higher education institutions, scientific research institute, and specialized secondary educational institutions does the organization participate in?

It is difficult to estimate and check many of these points. However, the author thinks it is possible to present information about the patents (to attach the copy of the supporting documents).

## **7. Contact information**

- Full name (completely) of a person who is responsible for filling of the questionnaire, his/her position. Contact phone, E-mail. Signature, date of signing.

This information is necessary for filling.

Then the author analyzes the current state of a cluster "Pharmaceutics, medical equipment and information technologies of the Tomsk region", strategy and priorities of its development.

The innovative territorial cluster "Pharmaceutics, medical equipment and information technologies" has been created in 2012.

Today as a part of an innovative territorial cluster "Pharmaceutics and medical equipment" there are 150 companies, 21 out of 150 are residents of a Special Economic Zone "Tomsk", 13 companies are the companies and the organizations of the Campus. 61 companies carry out activities for the "Pharmaceutics and Medical Equipment" direction and 89 companies — "Information technologies".

There are 3 key directions of cluster development:

- 1) Pharmaceutics
- 2) Medical equipment
- 3) Information Technologies

The key feature of the Tomsk territorial innovative cluster allowing producing world-class products is a symbiosis of the scientific and educational organizations that are, in fact, a "think-tank" of the cluster and innovative manufacturing enterprises providing the growth of production and employment and making two lines of production: 1) pharmaceuticals and 2) medical equipment and diagnostic equipment.

Result of the performed work is expressed in the technology of becoming a member in a cluster where the questionnaire is an application form.

The questionnaire containing the key questions helps to define whether the business activity of the company corresponds to the priority directions of a cluster development.

An applicant fills in all information online. Thus, the register of the companies to be a member of a cluster is formed. The author determines the key indicators for this: financial indicator, and correspondence of the company's business activity to main directions of cluster development. If two companies have equal points, external activity of the enterprise and existence of patents will be taken into consideration.

The author has created her own model of becoming a member of a cluster ; it is presented in the form of the questionnaire.

This questionnaire is reflected Russian and foreign practices about the selection of the companies for becoming a member of a cluster. At the same time the questionnaire is focused directly on the cluster "Pharmaceutics, medical equipment and information technologies of the Tomsk region" reflecting the key directions of this cluster.

An applicant has to fill in the questionnaire online; it provides convenience of forming a unified register. Any documents on the consent to be a member of a cluster should be signed only when a company has already passed an assessment procedure and has been chosen by appropriate authority.

The author determines the following key indicators for becoming a member of a cluster – financial indicator, and correspondence of company's business line to the key directions of a cluster development.

The questionnaire of an applicant is presented in the following way:

<b>I. INFORMATION ABOUT THE COMPANY</b>	
Legal name _____ Name of a brand _____ Date of creation _____ Website address _____ Actual address _____ INN _____ PSRN _____	Legal form: _____

## II. CLASSIFICATION of PARTICIPANTS (please, choose one option)

### PROFILE ACTIVITY

<p>1) Pharmaceutics</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Medicinal substances on the basis of the substances received by means of chemical synthesis, biotechnologies and on the basis of substances of a natural origin</li> <li><input type="checkbox"/> import-substituting means for treatment of socially important diseases</li> <li><input type="checkbox"/> the organization of production of medicines in compliance with the GMP standards;</li> <li><input type="checkbox"/> development and the organization of production of radio pharmaceutical medicines, and initial components for them;</li> <li><input type="checkbox"/> medicines creation for regenerative medicine;</li> <li><input type="checkbox"/> introduction of modern research technologies in the field of search, creations and study of new medicines;</li> <li><input type="checkbox"/> creation of the center of preclinical and clinical trials of innovative and import-substituting medicines;</li> <li><input type="checkbox"/> the organization and carrying out preclinical and clinical trials of new medicines according to the international requirements;</li> <li><input type="checkbox"/> development and commercialization of laboratory and trial production technologies of</li> </ul>	<p>2) Medical equipments</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> development and organization of production of the diagnostic equipment and products with high extent of visualization;</li> <li><input type="checkbox"/> development of technologies and the organization of production for clinic diagnostic tastings (the clinic-diagnostic equipment and expendables);</li> <li><input type="checkbox"/> development and the organization of production of the equipment and products for nuclear medicine;</li> <li><input type="checkbox"/> development of technologies and the organization of products production for surgery (the endoscopic equipment, the medical equipment, the tool, sutural and account material, a product for cryosurgery);</li> <li><input type="checkbox"/> development and the organization of production of the equipment and products for therapy;</li> <li><input type="checkbox"/> development of technologies and the equipment and the organization of production of the artificial and grown-up bodies, artificial limbs, orthoses, endoprotheses, implants, innovative materials for medical</li> </ul>	<p>3) Information technologies</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> development, design, approbation and introduction of medical information systems, systems for a telemedicine;</li> <li><input type="checkbox"/> creation and introduction of information technologies of support of decision-making both project management in medicine and health care, and also in other areas;</li> <li><input type="checkbox"/> creation of information technologies of collecting, processing, storage and data transmission, including medical data;</li> <li><input type="checkbox"/> creation and introduction of technologies and systems of the intellectual analysis and visualization of data, including medical data;</li> <li><input type="checkbox"/> development of the applied software in the field of genetics, biology and medicine;</li> <li><input type="checkbox"/> development and modification of the built-in software for</li> </ul>
---	--	--

<p>pharmaceutical substances and medicines;</p> <p><input type="checkbox"/> development and production of the immunomodulatory and stimulating compositions for dietary, preventive and functional foods;</p> <p><input type="checkbox"/> development and organization of production of disinfectants to use in medicine and pharmacy;</p> <p><input type="checkbox"/> development and production of dietary supplements.</p> <p><input type="checkbox"/> Another _____</p>	<p>products;</p> <p><input type="checkbox"/> development and organization of production of technical means of rehabilitation of people;</p> <p><input type="checkbox"/> development and organization of production of the sterilizing equipment;</p> <p><input type="checkbox"/> development and production of the equipment for the personalized medicine.</p> <p><input type="checkbox"/> Another _____</p>	<p>devices, including medical appointment;</p> <p><input type="checkbox"/> development and verification of mathematical models and systems of modeling of processes, including biological ones;</p> <p><input type="checkbox"/> development, design, commercialization, production of other information technologies, electronic devices, telecommunication equipment, services.</p> <p><input type="checkbox"/> Another _____</p>
<p><b>ALLIED INDUSTRY</b></p> <p><input type="checkbox"/> business and finance,</p> <p><input type="checkbox"/> investments and capital,</p> <p><input type="checkbox"/> insurance,</p> <p><input type="checkbox"/> human resources,</p> <p><input type="checkbox"/> law firms,</p> <p><input type="checkbox"/> marketing/communications,</p> <p><input type="checkbox"/> packing / delivery,</p> <p><input type="checkbox"/> real estate / property,</p> <p><input type="checkbox"/> publications,</p> <p><input type="checkbox"/> cleaning of rooms,</p> <p><input type="checkbox"/> mechanics</p>	<p><b>NON-CORE ACTIVITY</b></p> <p><input type="checkbox"/> scientific institutions,</p> <p><input type="checkbox"/> foreign agencies,</p> <p><input type="checkbox"/> government,</p> <p><input type="checkbox"/> hospitals,</p> <p><input type="checkbox"/> non-profit organizations.</p> <p><input type="checkbox"/> scientific research institute,</p> <p><input type="checkbox"/> medical services</p>	
<p><b>IV. RESULTS OF ACTIVITY: FINANCIAL PERFORMANCE OF THE COMPANY, ITS POSITION IN THE MARKET</b></p>		
<p>1) Does the company carry out deliveries for export? To what countries?</p> <p>_____</p> <p>2) Does the company carry out deliveries for import? To what countries?</p> <p>_____</p>	<p>Attach supporting documents:</p> <p>1) export </p> <p>2) import </p>	
<p>1) Revenue of the company in the current year</p>		

2) Revenue of the company in previous year?		
3) Total number of employees in the current year?		
<b>V. INFORMATION ON BUSINESS ACTIVITY</b>		
1) Key partners / connections with big companies (name the legal names of the companies) _____ _____ _____ _____ _____		Attach supporting documents: Contract /  cooperation agreement
2) Winning in competitions (for the last 3 years): _____ _____		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Level (necessary to emphasize): regional, All-Russian, international</li> <li>• Level (necessary to emphasize): regional, All-Russian, international</li> <li>• Level (necessary to emphasize): regional, All-Russian, international</li> </ul>	<p>The organizer of a competition / what the prize is given for (nomination): _____ _____</p> <p>The organizer of a competition / what the prize is given for (nomination): _____ _____</p> <p>The organizer of a competition / what the prize is given for (nomination): _____ _____</p>	To attach supporting documents:  copy of awards / diplomas 
<b>VI. EXISTENCE OF PATENT(S)</b>		
Short description of a patent _____ _____ _____		To attach the copy of the supporting document 

<b>VII. Attach documents:</b>	<b>VIII. CONTACT INFORMATION</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• • Copy of the certificate of the state registration of legal entity </li> <li>• • The copy of the certificate of registration with the tax authorities </li> <li>• • Copy of the extract from the United State Register of Legal Entities. </li> <li>• • Copy of the corporate charter. </li> </ul>	<p>Full name of a person who is responsible for filling in a form</p> <p>Position</p> <p>Contact phone</p> <p>E-mail</p> <p>Date of filling</p>	

Таблица 1. Критерии к компаниям при вступлении в кластер

Критерии успешной инновационной экосистемы	Критерии/ требования к участникам кластера	Комментарий автора
<p>1. Самая главная цель инновационной экосистемы – коммерциализация инноваций. А ключевой показатель эффективности в данном случае – это коммерческий результат в виде сделок в 3 основных формах: заказной НИОКР, МИП, лицензирование.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Коммерциализация инноваций: основное производство в компании – это производство инновационной продукции, компания работает в прибыль.</li> <li>2) Наличие в компании менеджера, ответственного за R&amp;D / сотрудничество компании с консалтерами/ ВУЗами по разработке НИОКР.</li> <li>3) Компании присвоен статус МИП (Чтобы ООО называлось МИПом, требуется чтобы в уставном капитале МИПа доля вуза была не менее трети, т.е. 34% и более)</li> <li>4) Наличие лицензии</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Практически невозможно будет отследить, какой процент от производства приходится на инновационную продукцию. Но критерий показателя прибыли можно брать в расчет и отслеживать по ежегодной официальной отчетности предприятия.</li> <li>2) Должность ответственного за R&amp;D/ сотрудничество компании с консалтерами – отследить также будет сложно. Однако, сотрудничество с ВУЗом можно подтвердить/ опровергнуть через сам ВУЗ. ВУЗы также являются членами инновационного кластера, и возможно запрашивать у них такую информацию.</li> </ol>

		<p>3) Показатель легко отследить: статус присваивается налоговым органом.</p> <p>4) Показатель легко отследить. Возможно, необходимо делать запрос к компании прилагать копии лицензий.</p>
<p>2. Успешная инновационная экосистема обеспечивает последовательное, неразрывное превращение идеи в сделку: входной поток идей, разработок и компетенций членов команд, конвертацию их в активы, продажу активов. Важно понимать, что сами по себе идеи и команды НЕ являются активами. Это, своего рода, ресурсы, которые могут быть проданы на рынке только когда пройдут стадию превращения в коммерческий проект, обладающий конкретными активами.</p>	<p>Поскольку идеи и команды НЕ являются активами, нецелесообразно говорить о компетенциях специалистов как о критерии к эффективности деятельности компании (сегодня специалист может быть, а завтра не быть).</p> <p>Здесь делается акцент на продажу инновационного продукта на рынке, а значит можно выделить критерий:</p> <p>1) Наличие ответственного за продажи в компании/отдела продаж.</p>	<p>1) Показатель сложно будет отслеживать. Однако, если форма отбора компаний в кластер будет включать очную встречу с представителем/-ями компании, на таких встречах и будут присутствовать лица, «продающие» компанию и ее инновационный продукт.</p>
<p>3. Субъектами успешной</p>	<p>Если переносить</p>	<p>Показатель легко</p>

<p>инновационной экосистемы являются соответствующие специалисты, объединенные в сети взаимодействия, и тем самым, обеспечивающие неразрывность процесса коммерциализации инноваций.</p>	<p>данный критерий на отдельную компанию, речь уже не будет идти о конкретных специалистах и их компетенциях. Здесь как критерий можно обозначить успешные результаты деятельности компетентных специалистов, а выражен он может быть в наличии награды в отраслевых конкурсах, грантах и прочее.</p>	<p>отследить. Возможно, необходимо делать запрос к компании прилагать копии конкурсных наград.</p>
<p>4. Успешная инновационная экосистема формирует подходящую среду для коммерциализации. Такая среда:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Стимулирует активное взаимодействие субъектов процесса коммерциализации и инноваций, формирование сетей взаимодействия, проведение мероприятий.</li> <li>2) Использует формальные (законы, постановления) и неформальные (культура)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Данный показатель обозначен в предыдущем критерии.</li> <li>2) Данный показатель отражает исключительно деятельность кластера/ инновационной экосистемы.</li> <li>3) Показатель финансовых ресурсов ранее был отражен в показателе прибыли компании. Показатель инфраструктурных ресурсов может быть отражен в наличии собственных производственных площадей/уникального производственного оборудования.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) –</li> <li>2) –</li> <li>3) Наличие/ отсутствие подобных ресурсов сложно отследить. При этом подобный критерий не будет свидетельствовать о положении дел в компании: расположение на арендных площадях может быть более выгодным для компании, а уникальность оборудования – слишком размытое понятие. Если речь идет о ноу-хау, уникальных моделях изделия и прочее – то данный критерий уже учтен в пункте о лицензировании.</li> <li>4) –</li> </ol>

<p>институты для стимулирования коммерциализации и инноваций и минимизации возможных потерь, возникающих при взаимодействии с окружающей средой.</p> <p>3) Имеет достаточное количество финансовых и инфраструктурных ресурсов для организации процесса коммерциализации и инноваций.</p> <p>4) Генерирует процессы самоорганизации и саморазвития ее элементов, а также приводит к снижению транзакционных издержек внутри системы.<sup>38</sup></p>	<p>4) Данный показатель отражает исключительно деятельность кластера/ инновационной экосистемы.</p>	
---	---	--

<sup>38</sup> Отчет РВК «Развитие инновационных экосистем вузов и научных центров», Санкт-Петербург, февраль 2015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [https://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/Innovation\\_ecosystem\\_analytical\\_report.pdf](https://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/Innovation_ecosystem_analytical_report.pdf)

Анкета заявителя при вступлении в кластер Массбио, Кембридж, штат Массачусетс

		<b>Massachusetts Biotechnology Council</b> <b>2016 Membership Application</b> Completed By: _____		
<b>Company Information (This information will appear on our website.)</b>				
Company Name		Phone		
Address		Fax		
City, State, Zip		Website		
Check all that apply				
		<input type="checkbox"/> Lab <input type="checkbox"/> Mfg. <input type="checkbox"/> Office		
<b>Other Offices In MA</b>				
Address		Phone		
City, State, Zip		Fax		
Check all that apply				
		<input type="checkbox"/> Lab <input type="checkbox"/> Mfg. <input type="checkbox"/> Office		
<b>Additional Company Information *This information is kept strictly confidential.*</b>				
Ownership: <input type="radio"/> Private <input type="radio"/> Public		Total Revenue for Most Recent Fiscal Year \$ _____		
Incorporation Date _____		Number of Employees In MA _____		
Federal Tax ID# _____		Number of Employees Worldwide _____		
<b>Member Classification (Please choose ONE)</b>				
<b>Biotechnology</b> Please check one primary business focus	<b>Associate Industry</b> Please check one primary business focus	<b>Non-Profit</b> Please check one primary business focus		
<input type="checkbox"/> Agricultural/Industrial Biotechnology <input type="checkbox"/> Bioinformatics <input type="checkbox"/> Contract Research & Manufacturing <input type="checkbox"/> Drug Development <input type="checkbox"/> Medical Device <input type="checkbox"/> Research Products & Instrumentation <input type="checkbox"/> Human Diagnostic Development	<input type="checkbox"/> Business & Financial Consulting <input type="checkbox"/> Investment & Capital Firms <input type="checkbox"/> Information Technology <input type="checkbox"/> Insurance <input type="checkbox"/> Human Resources & Staffing <input type="checkbox"/> Law Firms <input type="checkbox"/> Marketing/Communication <input type="checkbox"/> Packaging/Delivery <input type="checkbox"/> Real Estate & Property Development <input type="checkbox"/> Publications <input type="checkbox"/> Cleanroom Operations & Mechanics	<input type="checkbox"/> Academic <input type="checkbox"/> Foreign Agencies <input type="checkbox"/> Government <input type="checkbox"/> Hospitals <input type="checkbox"/> Non-Profit Organization <input type="checkbox"/> Non-Profit Research Institute <input type="checkbox"/> Healthcare Providers		
<b>Therapeutic Areas (Please check all that apply.)</b>				
<input type="checkbox"/> Autoimmune/Inflammatory	<input type="checkbox"/> Dermatology	<input type="checkbox"/> Genitourinary	<input type="checkbox"/> Infectious Disease	<input type="checkbox"/> Pain
<input type="checkbox"/> Cancer/Oncology	<input type="checkbox"/> Endocrine	<input type="checkbox"/> Hematological	<input type="checkbox"/> Musculoskeletal	<input type="checkbox"/> Respiratory
<input type="checkbox"/> Cardiovascular	<input type="checkbox"/> Eye and Ear	<input type="checkbox"/> HIV Infections	<input type="checkbox"/> Neuroscience	<input type="checkbox"/> Other
<input type="checkbox"/> Central Nervous System	<input type="checkbox"/> Gastrointestinal	<input type="checkbox"/> Immune System	<input type="checkbox"/> Nutrition/Metabolism	_____
1				

Company Contacts - Primary Contacts		
<b>Member Representative:</b> (The primary contact across all departments regarding MassBio membership.)		
_____ Name	_____ Title	_____ Address (If different)
_____ Phone	_____ Email	_____ City, State, Zip
<b>Invoice Contact:</b> (Receives important documents regarding dues and renewal.)		
_____ Name	_____ Title	_____ Address (If different)
_____ Phone	_____ Email	_____ City, State, Zip
<b>Purchasing Contact:</b> (Contact for primary suppliers via our Purchasing Consortium.)		
_____ Name	_____ Title	_____ Address (If different)
_____ Phone	_____ Email	_____ City, State, Zip
<b>Highest Ranking Director/Partner/Site-Head/CEO in MA:</b> (Life Sciences)		
_____ Name	_____ Title	_____ Address (If different)
_____ Phone	_____ Email	_____ City, State, Zip
Company Contacts		
<b>CEO</b>		
_____ Name	_____ Title	_____ Address (If different)
_____ Phone	_____ Email	_____ City, State, Zip
<b>President</b>		
_____ Name	_____ Title	_____ Address (If different)
_____ Phone	_____ Email	_____ City, State, Zip
<b>CFO</b>		
_____ Name	_____ Title	_____ Address (If different)
_____ Phone	_____ Email	_____ City, State, Zip
<b>COO</b>		
_____ Name	_____ Title	_____ Address (If different)
_____ Phone	_____ Email	_____ City, State, Zip

**Annual Dues Information** \*Based on total number of employees worldwide\*

**Biotechnology Members**

Employees/Revenue	Dues
+ 20 Employees or less	\$1,800
+ 21-50 Employees	\$4,075 Plus \$65 for each additional employee over a total of 21
+ 51-150 Employees	\$6,000 Plus \$31 for each additional employee over a total of 51
+ > 150 Employees	\$9,100 Plus \$20 for each additional employee over a total of 151 (Maximum \$16,950)
+ > \$100 million, < \$1 billion	\$19,300
+ > \$1 billion	\$29,300

**Associate Industry**

Number of Employees Worldwide	Dues
+ 20 or less	\$4,200
+ 21-100	\$6,650
+ 101-500	\$8,450
+ 501-1000	\$9,650
+ More than 1000	\$10,300

**Non-Profit**

Any Number of Employees	\$3,050
-------------------------	---------

**Disease Foundations**

Any Number of Employees	\$600	MassBio will make an in-kind donation of \$2,450 to each member disease foundation which will be credited to the standard \$3,050 annual dues rate for non-profits. Disease foundations will therefore be able to access the full MassBio membership for only \$600 per year.
-------------------------	-------	---

**Payment Information**

- MassBio Membership will begin the first of the month in which payment is received and processed, and run 12 months from that time.
- MassBio estimates that 33% of annual dues will be spent for lobbying and is not tax-deductible.
- Seven percent (7%) of your company's dues will be used to support the Massachusetts Biotechnology Education Foundation, Inc. (MassBioEd), the charitable organization that supports biotechnology education and workforce development in Massachusetts.

Annual Dues Amount \$ \_\_\_\_\_ Amount Paid \$ \_\_\_\_\_

Check enclosed (Make checks payable to Massachusetts Biotechnology Council) Check Number \_\_\_\_\_

Credit Card Payment     Visa     MasterCard     American Express

Account # \_\_\_\_\_ Expiration Date \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_  
(month/year)

Signature \_\_\_\_\_

Name on Credit Card \_\_\_\_\_  
(please print)

**Company Description**

Please email a short description of your company to [membership@massbio.org](mailto:membership@massbio.org) for your company profile. Your company profile will appear on the MassBio website ([http://www.massbio.org/membership/membership\\_directory](http://www.massbio.org/membership/membership_directory)). Please include any social media addresses as well. (I.e. Facebook, Twitter handle, LinkedIn Company page, etc.)

Mail/Fax completed application and payment to: Massachusetts Biotechnology Council - Attention: Laura Hamilton  
300 Technology Square  
Cambridge, MA 02139  
Main: 617-674-5100/Fax: 617-674-5101  
[www.massbio.org](http://www.massbio.org)

Анкета заявителя при вступлении в кластер Биоком, Сан Диего



New  Renewal Date: \_\_\_\_\_

# INDUSTRY MEMBERSHIP APPLICATION

## COMPANY INFORMATION

Company Name \_\_\_\_\_ Private \_\_\_ Public \_\_\_ Ticker Symbol \_\_\_\_\_  
 Phone \_\_\_\_\_ Are you a virtual company? Yes \_\_\_ No \_\_\_  
 Address \_\_\_\_\_ Do you have a lab? Yes \_\_\_ No \_\_\_  
 City \_\_\_\_\_ State \_\_\_\_\_ Zip \_\_\_\_\_ Do you have a cleanroom? Yes \_\_\_ No \_\_\_  
 Company Website \_\_\_\_\_ Your fiscal year starts \_\_\_\_\_  
 # of Employees in So Cal \_\_\_\_\_ # of Employees Worldwide \_\_\_\_\_

## PRIMARY CONTACTS

**PRIMARY CONTACT** (responsibilities include receipt of all official correspondence, designation of company personnel to serve on Biocom committees and updates of company information)

Name & Title \_\_\_\_\_ Email \_\_\_\_\_ Phone \_\_\_\_\_

**ALTERNATE CONTACT** (responsibilities include receipt of all official correspondence if primary contact is unavailable)

Name & Title \_\_\_\_\_ Email \_\_\_\_\_ Phone \_\_\_\_\_

**BILLING CONTACT** (responsibilities include receipt of membership invoice and payment of membership dues)

Name & Title \_\_\_\_\_ Email \_\_\_\_\_ Phone \_\_\_\_\_

**SECONDARY BILLING CONTACT** (responsibilities include receipt of membership invoice and payment of membership dues if primary billing contact is unavailable)

Name & Title \_\_\_\_\_ Email \_\_\_\_\_ Phone \_\_\_\_\_

## COMPANY CONTACTS

CEO/ President _____ Email/ Phone _____	Purchasing Contact _____ Email/ Phone _____
CEO Assistant _____ Email/ Phone _____	Facilities _____ Email/ Phone _____
CFO _____ Email/ Phone _____	Government Affairs _____ Email/ Phone _____
CSO/CMO _____ Email/ Phone _____	Business Development _____ Email/ Phone _____
Director of R&D _____ Email/ Phone _____	IR/Communications _____ Email/ Phone _____
Clinical/ Regulatory Affairs _____ Email/ Phone _____	IT Administrator _____ Email/ Phone _____
Human Resources _____ Email/ Phone _____	Travel Administrator _____ Email/ Phone _____
Office Administrator _____ Email/ Phone _____	

## INDUSTRY SEGMENT & MARKET FOCUS (check all that apply that describe your company)

### Product Pipeline

- Academic
- Bioinformatics
- Biorenewables
- Clinical Research
- Contract Manufacturer
- Contract Research
- Devices
- Diagnostics
- Drug Delivery
- Drug Development
- Digital Health
- Genetics/ Genomics
- Government
- Molecular Diagnostics
- Nanotechnology
- Proteomics
- Regional, State or National Industry Organization

- Stem Cell Research
- Research Institution
- Research Tools (products support discovery and R&D)
- Therapeutics (Majority are biologics)
- Therapeutics (Majority are small molecules)
- Vaccines

### Stage of Development

- Preclinical/Research
- Phase I
- Phase II
- Phase III
- Phase IV
- On Market

### Market Focus

- Autoimmune Disease
- Cardiovascular
- Central Nervous System
- Chemicals
- Dermatology
- Endocrinology
- Gastroenterology
- Genetic Disorders
- Hematology
- Imaging
- Immunology
- Infectious Diseases
- Inflammatory Disease
- Mental Health
- Metabolic
- Musculoskeletal
- Neurology
- Nutraceuticals
- Oncology
- Pain
- Personal Care
- Pulmonary
- Regenerative Medicine
- Renal
- Reproductive Medicine
- Respiratory
- Transgenics
- Urology

## MEMBERSHIP CATEGORIES

### Life Science Industry Membership Level/ Annual Dues (check one)

		PREMIUM
<input type="checkbox"/> 500+ employees .....	<input type="checkbox"/> \$28,000	<input type="checkbox"/> \$33,500
<input type="checkbox"/> 251 - 499 employees .....	<input type="checkbox"/> \$23,000	<input type="checkbox"/> \$28,500
<input type="checkbox"/> 201 - 250 employees .....	<input type="checkbox"/> \$17,000	<input type="checkbox"/> \$22,500
<input type="checkbox"/> 151 - 200 employees .....	<input type="checkbox"/> \$16,000	<input type="checkbox"/> \$21,500
<input type="checkbox"/> 101 - 150 employees.....	<input type="checkbox"/> \$14,000	<input type="checkbox"/> \$19,500
<input type="checkbox"/> 51-100 employees.....	<input type="checkbox"/> \$9,000	<input type="checkbox"/> \$14,500
<input type="checkbox"/> 26-50 employees.....	<input type="checkbox"/> \$6,500	<input type="checkbox"/> \$12,000
<input type="checkbox"/> 11-25 employees.....	<input type="checkbox"/> \$3,500	<input type="checkbox"/> \$9,000
<input type="checkbox"/> Less than 10 employees.....	<input type="checkbox"/> \$1,500	<input type="checkbox"/> \$7,000

Premium Membership offers you maximum exposure opportunities and access to exclusive events in the life science community.

### Non-Profit Membership Level (check one)

		PREMIUM
Research Institutions:		
<input type="checkbox"/> more than 26 employees.....	<input type="checkbox"/> \$3,000	<input type="checkbox"/> \$8,500
<input type="checkbox"/> less than 25 employees.....	<input type="checkbox"/> \$2,000	<input type="checkbox"/> \$7,500
<input type="checkbox"/> Trade Associations .....	<input type="checkbox"/> \$1,600	<input type="checkbox"/> \$7,100
<input type="checkbox"/> Academic Institutions .....	<input type="checkbox"/> \$1,600	<input type="checkbox"/> \$7,100
<input type="checkbox"/> Other .....	<input type="checkbox"/> \$2,500	<input type="checkbox"/> \$8,000

[www.biocom.org](http://www.biocom.org)

## PAYMENT (full payment must accompany this form. Dues are valid for one year)

I \_\_\_\_\_ on behalf of \_\_\_\_\_ (hereafter "company") affirm that company's membership will automatically renew and be considered due annually upon company's anniversary date. Membership cancellations must be received in writing prior to your renewal date via email to the membership department at [membership@biocom.org](mailto:membership@biocom.org).

Signature \_\_\_\_\_  
Title \_\_\_\_\_ Date \_\_\_\_\_

\* BIOCUM RESERVES THE RIGHT TO CANCEL MEMBERSHIP AT ANY TIME

Dues Amount: \$ \_\_\_\_\_  
 Check Enclosed (please make checks payable to BIOCUM)  
 Credit Card Payment:  AMEX  VISA  MC  
 Credit Card # \_\_\_\_\_  
 Name on Credit Card \_\_\_\_\_  
 Signature \_\_\_\_\_ Exp. Date \_\_\_\_\_

Please mail or fax completed form to:  
 Biocom Membership Department  
 10996 Torreyana Rd, Suite 200, San Diego, CA 92121  
 P: 858.455.0300 F: 858.455.0022, [kjenkins@biocom.org](mailto:kjenkins@biocom.org)

FOR OFFICE USE ONLY App. Rev'd \_\_\_\_\_ CDA on file \_\_\_\_\_ Lead source \_\_\_\_\_

## Приложение к заявке на вступление в кластер с показателями

№ п/п	Показатель	Единица измерен ия	Значения показателя по годам						
			201 2 год	201 3 год	201 4 год	2015 год	2016 год	2017 год (пла н)	2018 год (пла н)
						(прогно з)	(пла н)		
1	численность работников организации	чел., на конец года							
2	число высокопроизводител ьных рабочих мест, созданных заново или в результате модернизации имеющихся рабочих мест	ед.							
3	численность работников организации, прошедших профессиональную переподготовку и повышение квалификации по программам дополнительного профессионального образования	чел., на конец года							
3.1.	в том числе за счет средств субсидии из федерального бюджета	чел., на конец года							
3.2.	в том числе в области управления инновационной деятельностью	чел., на конец года							

4	средняя заработная плата работников организаций, прошедших профессиональную переподготовку и повышение квалификации по программам дополнительного профессионального образования в области управления инновационной деятельностью	тыс. рублей							
5	объем работ и проектов в сфере научных исследований и разработок, выполняемых совместно двумя и более организациями-участниками либо одной или более организацией-участником Кластера совместно с иностранными организациями	тыс. рублей							
6	объем инвестиционных затрат организации за вычетом затрат на приобретение земельных участков, строительство зданий и сооружений, а также подвод инженерных коммуникаций	тыс. рублей							
7	выработка на одного работника	тыс. рублей							

	организаций								
7.1.	выработка на одного работника по отрасли в субъекте Российской Федерации								
8	объем отгруженной организацией инновационной продукции собственного производства, а также инновационных работ и услуг, выполненных собственными силами	тыс. рублей							
9	совокупная выручка организации от продаж продукции на экспорт	тыс. рублей							
10	общий объем инвестиций в развитие кластера, бюджетные средства	тыс. рублей							
10.1.	общий объем инвестиций в развитие кластера, средства внебюджетных источников	тыс. рублей							
11	объем продукции кластера, выпускаемой с использованием оборудования, приобретенного за счет субсидии из федерального бюджета	тыс. рублей							
11.1.	Степень загрузки оборудования	%							

12	Количество малых инновационных компаний, вновь зарегистрированных в соответствии с законодательством Российской Федерации на территории муниципального образования, в границах которого расположен инновационный территориальный кластер*	ед.							
13	Количество запатентованных организацией результатов интеллектуальной деятельности, в том числе за рубежом*	ед.							
14	Численность работников организации, принявших участие в выставочно-ярмарочных и коммуникативных мероприятиях, проводимых в Российской Федерации и за рубежом*	чел.							

Заявление о вступлении в кластер

*ФИРМЕННЫЙ БЛАНК КОМПАНИИ*

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2016г.

Председателю \_\_\_\_\_ Совета  
инновационного территориального  
кластера «Фармацевтика,  
медицинская техника и  
информационные технологии  
Томской области» и Заместителю  
Губернатора Томской области по  
научно-образовательному  
комплексу и инновационной  
политике  
М.А. Сонькину

ЗАЯВЛЕНИЕ

Прошу включить \_\_\_\_\_ в лице  
директора \_\_\_\_\_ в состав участников инновационного  
территориального кластера «Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии Томской  
области».

Предоставляю реквизиты \_\_\_\_\_ для  
заключения Соглашения о стратегическом партнерстве в рамках направлений деятельности  
инновационного территориального кластера «Фармацевтика, медицинская техника и информационные  
технологии Томской области».

Полное наименование:	
Сокращенное наименование:	
Учредитель организации:	
Дата создания:	
Общая численность сотрудников, в том числе по основному месту работы (по годам): 1. в 2013 г. 2. в 2014 г. в 2015 г. в 2016 г.	
Юридический адрес:	
Фактический адрес:	
ОКВЭД с расшифровкой:	
ИНН/КПП:	
ОГРН, дата выдачи:	
Оборот организации, млн. руб. (указать по годам): 1. в 2013 г. 2. в 2014 г. 3. в 2015 г.	
Банковские реквизиты:	
Руководитель компании (Ф.И.О./должность):	
Контактная информация (контактное лицо, сот. и рабоч. телефоны, e-mail организации и контактного лица):	

Подтверждаем, что \_\_\_\_\_ (указать наименование организации) соответствует/не  
соответствует (нужное подчеркнуть) требованиям, установленным статьей 4 Федерального Закона от 24  
июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»,  
и является/не является (нужное подчеркнуть) субъектом малого и среднего предпринимательства.

Цель вступления \_\_\_\_\_ в \_\_\_\_\_ Кластер

Видение роли организации в \_\_\_\_\_ Кластере (планы)

Основные направления деятельности (не более 5-  
ти) \_\_\_\_\_

Кластерный проект, поданный на экспертизу/прошедший экспертизу в соответствии с Регламентом подачи  
и экспертизы заявок (кластерных проектов) кластера

Планируемые к реализации кластерные проекты

Партнеры – участники кластера по реализации проектов

Иное

Руководитель компании

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /  
подпись / расшифровка

М.П.

*ФИРМЕННЫЙ БЛАНК КОМПАНИИ*

Анкета для проведения мониторинга участников инновационного территориального кластера «Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии Томской области»

№ п/п	Показатель	2012	2013	2014	2015
	<b>Выручка</b>				
1	Объем денежных поступлений от реализации продукции/услуг, млн. руб.				
1.1	в т.ч. за пределы России, млн. руб.				
1.2	в т.ч. за пределы Томской области, млн. руб.				
2	Объем отгруженной инновационной продукции собственного производства, а также инновационных работ и услуг, выполненных собственными силами млн.руб.				
	<b>Персонал</b>				
3	Размер фонда оплаты труда на предприятии, млн. руб.				
4	Среднесписочная численность работников компании, чел.				
5	Численность персонала компании, занятого исследованиями и разработками, чел.				
6	Численность работников компании, прошедших профессиональную переподготовку и (или) повышение квалификации по программам, чел.				
6.1	в т.ч. в области управления инновационной деятельностью, чел.				
7	Число высокопроизводительных рабочих мест, созданных заново или в результате модернизации имеющихся				

№ п/п	Показатель	2012	2013	2014	2015
	рабочих мест, ед.				
8	Объем собственных денежных средств компании, направленный на профессиональную переподготовку, повышение квалификации, стажировки своих сотрудников, млн. руб.				
9	Средняя заработная плата работников компании до прохождения курсов по профессиональной переподготовке и (или) повышению квалификации в области управления инновационной деятельностью, руб.				
10	Средняя заработная плата работников компании после прохождения курсов по профессиональной переподготовке и (или) повышению квалификации в области управления инновационной деятельностью, руб.				
11	Количество рабочих мест с уровнем заработной платы, превышающем на 100 % средний уровень заработной платы в Томской области (по итогам II квартала 2014 года средний уровень з/платы в Томской области составил 31417,5 тыс. руб.), ед.				
12	Объем денежных средств, привлеченный компанией в рамках федеральных целевых программ (указать название программы) на профессиональную переподготовку, повышение квалификации, стажировки своих				

№ п/п	Показатель	2012	2013	2014	2015
	сотрудников, млн.руб.				
	<b>Налоги</b>				
13	Величина налоговых отчислений, млн. руб.				
	<b>Инвестиции</b>				
14	Объем инвестиций (общий), млн. руб.				
14.1	в т.ч. объем инвестиций в НИР и ОКР, млн.руб.				
14.2	в т.ч. объем инвестиций в приобретение земельных участков, млн. руб.				
14.3	в т.ч. объем инвестиций в строительство зданий и сооружений, млн. руб.				
14.4	в т.ч. объем инвестиций в подвод инженерных коммуникаций, руб.				
14.5	в т.ч. объем инвестиций в приобретение оборудования, млн.руб.				
15	Объем частных инвестиций участников кластеров в совместных кластерных проектах, млн. руб.				
	<b>Патенты, лицензии и т.п.</b>				
16	Количество лицензий на производство лекарственных препаратов, полученных организацией, ед.				
17	Количество патентов, полученных и (или) приобретенных, ед.				
18	Стоимость прав на патенты, лицензий на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей, млн. руб.				
19	Стоимость ноу-хау (секретов производства), млн. руб.				
	<b>Государственная поддержка</b>				
20	Объем полученной				

№ п/п	Показатель	2012	2013	2014	2015
	государственной поддержки, млн. руб. (с детализацией):				
20.1					
20.2					
20.3					
...					
21	Объем денежных средств, привлеченных компанией в рамках федеральных целевых программ (указать название программы) на приобретение производственного оборудования, млн. руб.				
22	Количество поданных заявок на конкурсное финансирование НИОКТР в рамках государственных и федеральных целевых программ				
	<b>Посещение, организация мероприятий, форумов и т.п.</b>				
23	Количество посещенных выставочных мероприятий, шт.				
24	Объем собственных денежных средств компании, направленный на рекламу своей продукции, участие в выставках, форумах, семинарах, конференциях в России и за рубежом, млн. руб.				
	<b>Прочие</b>				
25	Количество новых продуктов (услуг), выведенных на рынок, ед.				
26	Объем технологических работ, выполненных силами компаний малого и среднего бизнеса Томской области для крупных организаций- участников Кластера, млн. руб.				
27	Объем затрат, связанный с оформлением нормативно- технических документов на инновационную продукцию и получением разрешительных документов, необходимых для выхода на глобальные рынки, млн.руб.				
28	Количество проектов, по которым подготовлена проектно-сметная				

<b>№ п/п</b>	<b>Показатель</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
	документация, в том числе — получивших заключение ФАУ «Главгосэкспертиза России», ед.				
29	Количество совместных производств с участием международных партнеров, ед.				

Руководитель компании-участника кластерного проекта

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_

расшифровка

подпись

М.П.

## Типовое соглашение о стратегическом партнерстве

## СОГЛАШЕНИЕ О СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПАРТНЕРСТВЕ

г. Томск

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2016 г.

ООО «Центр кластерного развития Томской области» именуемое в дальнейшем «Организация-координатор», в лице генерального директора Кирилловой Анны Владимировны, с одной стороны, и \_\_\_\_\_, именуемое в дальнейшем «Участник кластера», в лице директора \_\_\_\_\_, с другой стороны,

- руководствуясь Конституцией Российской Федерации, федеральными законами Российской Федерации, в том числе основными положениями «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», «Методическими рекомендациями по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации» (утв. Минэкономразвития РФ 26.12.2008 N 20615-ак/д19);
- сознавая важность развития кластера «Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии Томской области» (далее Кластер);
- выражая заинтересованность Сторон в реализации программы развития инновационного Кластера;
- учитывая стратегические цели и задачи Сторон;
- принимая во внимание необходимость координации усилий Сторон для решения задач по созданию и развитию инновационной инфраструктуры Кластера;
- основываясь на принципах равенства и взаимной выгоды,

подписали настоящее Соглашение о нижеследующем:

## 1. Предмет Соглашения

- 1.1. Настоящим Соглашением стороны договариваются о долговременном сотрудничестве в целях формирования инфраструктуры поддержки Кластера и других видов деятельности, представляющих их общий интерес.
- 1.2. В качестве организации-координатора инновационного территориального кластера «Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии Томской области» определить ООО «Центр кластерного развития Томской области»
- 1.3. Соглашение определяет общие условия, направления сотрудничества между Сторонами.
- 1.4. Каждая из Сторон в рамках своей профессиональной компетенции при реализации совместных проектов оказывает содействие деятельности партнера имеющимися в ее распоряжении техническими, финансовыми, кадровыми и иными ресурсами, а также контактами, организационной и методологической поддержкой.

## 2. Основные направления сотрудничества

- 2.1. Стороны для достижения целей Соглашения организуют сотрудничество по следующим основным направлениям:
  - содействие в продвижении российских инновационных разработок Кластера на отечественном и международном рынках;
  - содействие в построении и развитии эффективной инновационной инфраструктуры Кластера;
  - мониторинг, анализ и взаимный обмен информацией по Кластеру

- организация и проведение конференций, семинаров и презентаций в рамках совместной деятельности Сторон, подготовка и публикация научных, информационных, рекламных и иных изданий;
  - обмен актуальной для деятельности Сторон информацией, представление по взаимной договоренности интересов друг друга в конкретных вопросах и обстоятельствах;
  - информирование об инвестиционных возможностях и интересах российских и зарубежных инвесторов;
  - формирование и реализация совместных программ, исследовательских, прикладных и коммерческих проектов, направленных на развитие Кластера.
- 2.2. Стороны будут развивать сотрудничество путем обмена идеями, информацией, опытом, проведения совместных семинаров, конференций, осуществления совместных проектов и иных согласованных форм сотрудничества в области развития Кластера.

### 3. Координация деятельности

- 3.1. Стороны обеспечивают координацию совместно выполняемых программ, проектов и договоров в рамках данного Соглашения.
- 3.2. При необходимости по каждому из конкретных проектов и договоров может быть назначен координатор.
- 3.3. Координатор представляет свою Сторону во всех вопросах, связанных с деятельностью по конкретному договору, которые могут включать переговоры, планирование и выполнение предусмотренных этим договором задач и связь с другой Стороной.
- 3.4. Более конкретное содержание совместной деятельности, обязательства Сторон, сроки их выполнения, объемы и условия финансирования и другие организационные и коммерческие аспекты могут быть исключительно определены в соответствующих договорах, заключаемых Сторонами во исполнение настоящего Соглашения.

### 4. Конфиденциальность

- 4.1. Информация, полученная в ходе реализации настоящего Соглашения и признанная конфиденциальной одной из Сторон, должна признаваться таковой другой Стороной.
- 4.2. Информация, считающаяся конфиденциальной по настоящему Соглашению, может включать в себя научно-технические данные, бизнес-информацию, ноу-хау, результаты исследований и любую другую информацию, имеющую отношение к выполнению настоящего Соглашения.
- 4.3. Любые связи между Сторонами считаются не конфиденциальными, если они не были специально оговорены как таковые в момент сообщения о них какой-либо из Сторон как содержащие секретную информацию. Стороны согласны в том, что информация или данные любой из Сторон, к которым получили доступ сотрудники другой Стороны на бумажном или электронном носителях, не должны передаваться этими сотрудниками какой-либо третьей стороне без предварительного письменного согласия на это Стороны-партнера.
- 4.4. Обязанности, перечисленные в пунктах данного раздела Соглашения, не применимы к любой информации, которая:
- уже имеется в распоряжении принимающей Стороны без требования конфиденциальности;
  - независимо разработана принимающей Стороной без ссылок на конфиденциальную информацию, полученную от Стороны-источника;
  - является или становится общедоступной без нарушения настоящего Соглашения; законным образом получена от третьей стороны без требования конфиденциальности;
  - разрешена к раскрытию Стороной-источником, давшей на это свое согласие в письменной форме.

### 5. Срок и окончание

- 5.1. Настоящее Соглашение составлено в двух экземплярах, обладающих одинаковой юридической силой, по одному для каждой стороны. Настоящее Соглашение вступает в силу с момента его подписания и остается в силе в течение одного года, после чего автоматически продлевается на последующие периоды в один год, если одна из Сторон не известит другую о

своём выходе из Соглашения за 30 (тридцать) дней до окончания текущего периода действия настоящего Соглашения.

6. Юридические адреса и реквизиты сторон

**Участник кластера:**

*Реквизиты организации*

**Директор**

\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_  
подпись / расшифровка подписи

М.П.

**Организация-координатор:**  
**ООО «Центр кластерного развития  
Томской области»**

**Юридический адрес: 634009, г. Томск,  
пр.Ленина, д.82а, строение 4, офис 7**

**Генеральный директор**

\_\_\_\_\_/А.В. Кириллова /  
подпись / расшифровка подписи

М.П.

Приложение 9  
Анкета участника при вступлении в кластер

<b>I. ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ</b>		
Юридическое наименование _____ Название бренда _____ Дата образования _____ Адрес сайта _____ Фактический адрес _____ ИНН _____ ОГРН _____	Организационно-правовая форма: <input type="checkbox"/> МИП <input type="checkbox"/> ООО <input type="checkbox"/> ИП <input type="checkbox"/> другое _____	
<b>II. КЛАССИФИКАЦИЯ УЧАСТНИКОВ (пожалуйста, выберите один вариант)</b>		
<b>ПРОФИЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>		
<p>1) Направление «Фармацевтика»</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Лекарственные субстанции на основе веществ, получаемых с помощью химического синтеза, биотехнологий и на основе веществ природного происхождения</li> <li><input type="checkbox"/> импортозамещающие средства для лечения социально значимых заболеваний</li> <li><input type="checkbox"/> организация производства лекарственных препаратов в соответствии со стандартами GMP;</li> <li><input type="checkbox"/> разработка и организация производства радиофармацевтических лекарственных препаратов, а также исходных компонентов для них;</li> <li><input type="checkbox"/> создание лекарственных средств для регенеративной медицины;</li> <li><input type="checkbox"/> внедрение современных исследовательских технологий в области поиска, создания и изучения новых лекарственных средств;</li> <li><input type="checkbox"/> создание центра доклинических и клинических исследований инновационных и импортозамещающих лекарственных препаратов;</li> <li><input type="checkbox"/> организация и проведение доклинических и клинических исследований новых лекарственных препаратов в соответствии с международными требованиями;</li> <li><input type="checkbox"/> разработка и коммерциализация лабораторных и опытно-промышленных технологий производства фармацевтических субстанций и лекарственных препаратов;</li> <li><input type="checkbox"/> разработка и производство иммуномодулирующих и стимулирующих композиций для диетического, профилактического и функционального питания;</li> <li><input type="checkbox"/> разработка и организация производства дезинфицирующих средств для использования в медицине и фармации;</li> <li><input type="checkbox"/> разработка и производство биологически активных добавок.</li> <li><input type="checkbox"/> Другое _____</li> </ul>	<p>2) Направление медицинская техника</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> разработка и организация производства диагностического оборудования и изделий с высокой степенью визуализации;</li> <li><input type="checkbox"/> разработка технологии и организация производства систем для клинико-диагностических исследований (клинико-диагностическое оборудование и расходные материалы);</li> <li><input type="checkbox"/> разработка и организация производства оборудования и изделий для ядерной медицины;</li> <li><input type="checkbox"/> разработка технологии и организация производства изделий для хирургии (эндоскопическое оборудование, медицинское оборудование, инструмент, шовный и расходный материала, изделия для криохирургии);</li> <li><input type="checkbox"/> разработка и организация производства оборудования и изделий для терапии;</li> <li><input type="checkbox"/> разработка технологии и оборудования и организация производства искусственных и выращенных органов, протезов, ортезов, эндопротезов, имплантатов, инновационных материалов для медицинских изделий;</li> <li><input type="checkbox"/> разработка и организация производства технических средств реабилитации людей;</li> <li><input type="checkbox"/> разработка и организация производства стерилизационного оборудования;</li> <li><input type="checkbox"/> разработка и производство оборудования для персонализированной медицины.</li> <li><input type="checkbox"/> Другое _____</li> </ul>	<p>3) Направление информационные технологии</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> разработка, проектирование, апробация и внедрение медицинских информационных систем, систем для телемедицины;</li> <li><input type="checkbox"/> создание и внедрение информационных технологий поддержки принятия решений и управления проектами и процессами в медицине и здравоохранении, а также в других областях;</li> <li><input type="checkbox"/> создание информационных технологий сбора, обработки, хранения и передачи данных, в том числе медицинских;</li> <li><input type="checkbox"/> создание и внедрение технологий и систем интеллектуального анализа и визуализации данных, в том числе медицинских;</li> <li><input type="checkbox"/> разработка прикладного программного обеспечения в области генетики, биологии и медицины;</li> <li><input type="checkbox"/> разработка и модификация встраиваемого программного обеспечения для устройств, включая медицинского назначения;</li> <li><input type="checkbox"/> разработка и верификация математических моделей и систем моделирования процессов, в том числе биологических;</li> <li><input type="checkbox"/> разработка, проектирование, коммерциализация, производство иных информационных технологий, электронных устройств, телекоммуникационного оборудования, сервисов.</li> <li><input type="checkbox"/> Другое _____</li> </ul>

<b>СМЕЖНАЯ ОТРАСЛЬ</b> <input type="checkbox"/> бизнес и финансы, <input type="checkbox"/> инвестиции и капитал, <input type="checkbox"/> страхование, <input type="checkbox"/> человеческие ресурсы, <input type="checkbox"/> юридические фирмы, <input type="checkbox"/> маркетинг/коммуникации, <input type="checkbox"/> упаковка/ доставка, <input type="checkbox"/> недвижимость/ собственность, <input type="checkbox"/> публикации, <input type="checkbox"/> чистка помещений, <input type="checkbox"/> механика	<b>НЕПРОФИЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b> <input type="checkbox"/> научные учреждения, <input type="checkbox"/> иностранные агентства, <input type="checkbox"/> правительство, <input type="checkbox"/> больницы, <input type="checkbox"/> некоммерческие организации. <input type="checkbox"/> НИИ, <input type="checkbox"/> медицинские услуги
<b>IV. РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ КОМПАНИИ, ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ</b>	
1) Осуществляет ли поставки организация на экспорт? В какие страны? _____	Прикрепить подтверждающие документы: 1) экспорт  2) импорт 
2) Осуществляет ли поставки организация на импорт? В какие страны? _____	
3) Выручка компании в текущем году? _____	
4) Выручка компании в предыдущем году? _____	
5) Общая численность сотрудников в текущем году? _____	
<b>V. ИНФОРМАЦИЯ О АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</b>	
3) Ключевые партнеры / связи с крупными отраслевыми организациями (укажите юридические названия организаций) _____ _____ _____ _____	Прикрепить подтверждающие документы: Договор/ соглашение о сотрудничестве 
4) Значимые победы в отраслевых конкурсах (за последние 3 года):	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Уровень (нужное подчеркнуть): региональный, всероссийский, международный</li> <li>• Уровень (нужное подчеркнуть): региональный, всероссийский, международный</li> <li>• Уровень (нужное подчеркнуть): региональный, всероссийский, международный</li> </ul>	Организатор конкурса/ за что приз (номинация): _____ _____ Организатор конкурса/ за что приз (номинация): _____ _____ Организатор конкурса/ за что приз (номинация): _____ _____
Прикрепить подтверждающие документы: копия наград/ дипломов 	
<b>VI. НАЛИЧИЕ ПАТЕНТА (-ОВ)</b>	
Краткое описание _____ _____	Прикрепить копию подтверждающего документа 
<b>VII. Приложите документы:</b>	<b>VIII. КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Копия свидетельства о государственной регистрации юридического лица </li> <li>• Копия свидетельства о постановке на учет в налоговом органе </li> <li>• Копия выписки из ЕГРЮЛ. </li> <li>• Копия устава организации. </li> </ul>	ФИО ответственного за заполнение формы Должность Контактный телефон E-mail Дата заполнения

## Отчет о проверке на плагиат