

Обзор бизнес-инкубаторов России





Содержание

Введение	2
Общие сведения	3
Услуги инкубатора: помещения	4
Услуги инкубатора: бизнес-услуги	5
Услуги инкубатора: оплата	6
Резиденты инкубаторов	7
Функционирование инкубатора	9
Контактная информация	13

Введение

Представляем вашему вниманию обзор бизнес-инкубаторов России. Данный обзор составлен на основе результатов исследования, проведенного специалистами компании «Эрнст энд Янг» в сентябре-октябре 2010 года. Целью исследования являлось формирование понимания текущего состояния индустрии бизнес-инкубирования на территории России и перспектив ее развития. В качестве основного метода сбора данных для анализа был проведен опрос руководителей и представителей бизнес-инкубаторов, а также аналогичных инновационно-технологических центров, отделений научно-технологических парков (далее по тексту – инкубаторы, инкубационные программы). В опросе приняли участие более 50 активно действующих и развивающихся российских инкубаторов. Среди участников опроса – государственные и частные инкубаторы различной площади (от 50 кв. м. до 10 000 кв. м.), расположенные в разных городах России – от Санкт-Петербурга до Хабаровска.

Результаты исследования показывают, что бизнес-инкубация как индустрия находится на стадии становления и развития. Об этом свидетельствует тот факт, что значительная часть инкубаторов позиционируется в качестве дотационных программ поддержки малого бизнеса, а не в качестве бизнес-проектов, нацеленных на развитие быстрорастущих «прорывных» стартапов. С другой стороны, необходимо отметить, что большинство российских инкубационных программ предоставляют широкий спектр услуг стартапам и не ограничиваются сдачей в аренду помещений по низкой ставке. Это соответствует

опыту стран, достигших наибольших успехов в развитии бизнес-инкубации (в частности, США): именно услуги инкубационной программы, а не предоставляемые помещения имеют ключевое значение для стартапов.

Мы надеемся, что данный обзор будет полезен организациям и компаниям, стремящимся составить представление об инкубаторах России, и будет способствовать дальнейшему укреплению и развитию индустрии, которая является одной из ключевых платформ модернизации и инновационного развития страны. Мы готовы ответить на ваши вопросы по результатам исследования и будем рады сотрудничеству в ходе проектов, связанных с бизнес-инкубацией и инновациями.

Вадим Балашов

Партнер, руководитель группы по оказанию услуг компаниям сектора технологий в СНГ

Методология

Для отбора респондентов был составлен список из 400 объектов инновационной инфраструктуры (на основе открытых источников: allmedia.ru, МИИРИС, innovbusiness.ru, PCTT (RTTN), Gate2RuBIN, Союз ИТЦ, opora-credit.ru). В него помимо бизнес-инкубаторов были включены технопарки, инновационно-технологические центры и прочие организации, потенциально осуществляющие инкубационные программы. Из этого списка были отобраны 150 организаций, имеющих собственный сайт либо страницу в Интернете, которым были отправлены приглашения к участию в опросе. По результатам рассылки приглашений были получены ответы от 53 компаний, на основе которых сформулированы выводы настоящего исследования.

Общие сведения

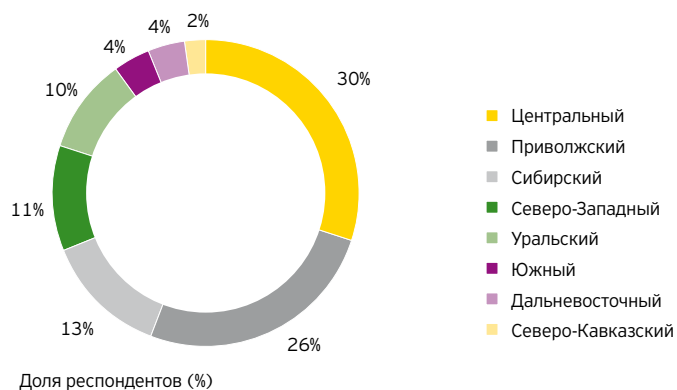
Распределение бизнес-инкубаторов по федеральным округам в целом соответствует распределению населения России. За исключением трех округов с минимальным количеством инкубаторов (менее двух в ЮФО, ДФО, СКФО) степень насыщенности инкубационными программами российских округов составляет в среднем один инкубатор на 2 млн. 700 тыс. человек. Если принять во внимание, что не все инкубаторы учтены в рамках настоящего исследования, этот показатель может быть выше. Однако в целом насыщенность инкубационными программами в РФ все равно примерно на порядок меньше, чем в США, где данное соотношение составляет один инкубатор на 280 тыс. человек.

Преобладание инкубаторов в государственной собственности, то есть изначально ориентированных на предоставление поддержки, а не на получение доходов, в целом соответствует мировой практике: во многих странах экономическое развитие региона или страны является приоритетной целью инкубационных программ. В то же время следует отметить, что и для государственных инкубаторов возможно повышение эффективности

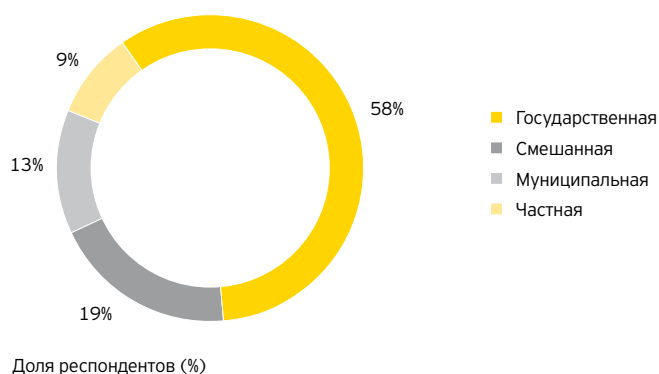
при условии работы в рамках устойчивой бизнес-модели, позволяющей оплачивать текущие расходы без дополнительных инвестиций со стороны спонсоров.

Соотношение частных и государственных инкубаторов значительно варьируется в разных странах. В Израиле, например, большинство инкубаторов принадлежат частным инвесторам, которые за счет собственных средств обеспечивают их работу и получают прибыль от доли в успешных стартапах. Государство в этом случае остается ключевым участником в процессе финансирования таких компаний на ранних стадиях (до привлечения крупного венчурного капитала). С другой стороны, в Китае частная составляющая в структуре собственности бизнес-инкубаторов почти отсутствует: подавляющее большинство инкубаторов создается и управляется государством на государственные средства. Поступления от аренды составляют очень малую долю в общих доходах инкубаторов и недостаточны даже для покрытия операционных расходов. Сравнения эффективности работы этих двух систем, как правило, указывают на значительное преимущество израильской модели.

Распределение бизнес-инкубаторов по федеральным округам РФ

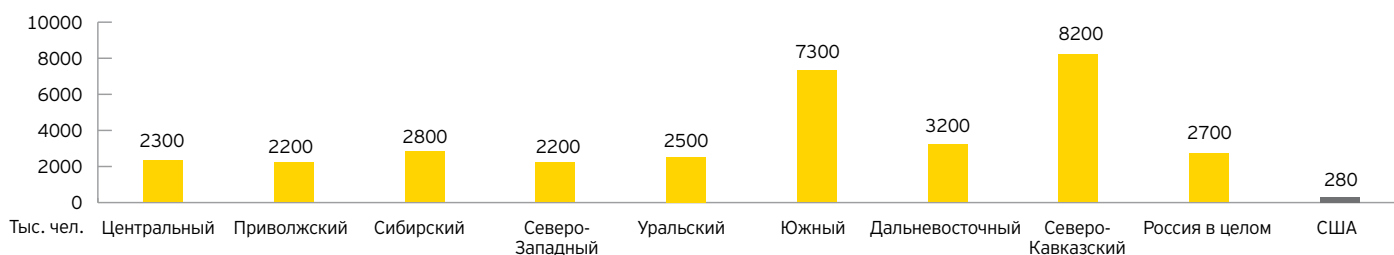


Распределение инкубаторов по формам собственности



Численность населения, приходящегося на 1 бизнес-инкубатор

(по федеральным округам РФ в сравнении с РФ в целом и США)

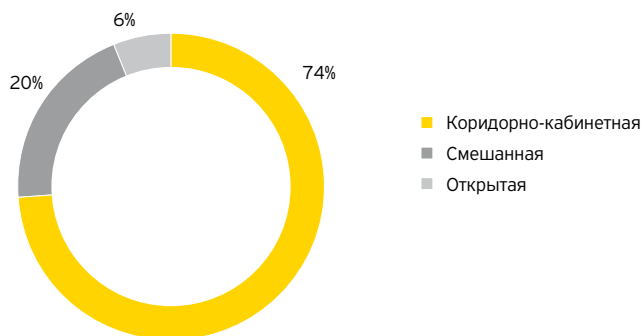


Услуги инкубатора: помещения

Большинство инкубаторов (порядка 80% респондентов) размещаются в реконструированных зданиях, преимущественно с кабинетной планировкой. Это может осложнять выполнение их задач: создание инкубаторов в зданиях, не адаптированных под цели бизнес-инкубации, является одним из факторов риска в мировой практике.

Должным образом спроектированное здание, согласно американскому опыту, повышает результативность программ бизнес-инкубации благодаря наличию ряда преимуществ. Так, открытая планировка, наличие помещений и зон коллективного пользования способствуют установлению контактов и взаимодействию резидентов между собой. В специально спроектированных зданиях также имеется больше возможностей по оборудованию специализированных помещений для коллективного пользования (лабораторий, серверных, хранилищ и т. д.).

Доля инкубаторов, в которых представлены различные типы планировок

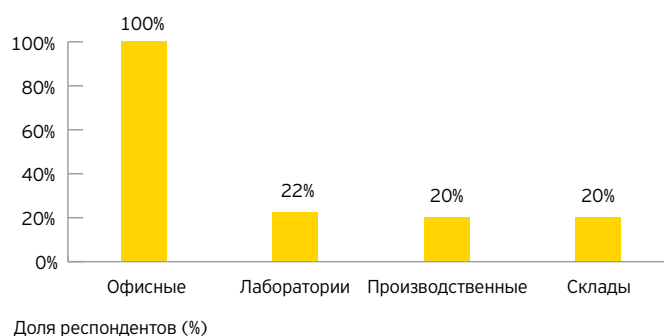


Доля респондентов (%)

Из 53 участников нашего исследования 46 предоставляют помещения в аренду, а оставшиеся семь относятся к виртуальным инкубаторам. Каждый из 46 инкубаторов предоставляет офисные помещения; сравнительно немногие предлагают еще и помещения других типов. Это может быть связано с тем, что резиденты инкубаторов сконцентрированы на проектах, не требующих работы с материалами и оборудованием, либо с тем, что они используют оборудование и помещения в ВУЗах и НИИ, с которыми сотрудничает инкубатор.

Помимо вышеуказанного, респонденты также отмечают предоставление стартапам таких помещений, как конференц-залы, лекционные залы, учебные аудитории, серверные, переговорные.

Доля инкубаторов, предоставляющих в аренду соответствующие типы помещений



Доля респондентов (%)



Услуги инкубатора: бизнес-услуги

Исходя из ответов респондентов, бизнес-инкубаторы предоставляют широкий спектр услуг, охватывающий практически все потребности стартапов. Почти все инкубаторы оказывают базовые услуги (такие как почтово-секретарские услуги, предоставление оргтехники, телефон, Интернет, ИТ-обслуживание), а также консультируют резидентов силами собственных сотрудников.

Сравнительно меньшая часть инкубаторов занимается наставничеством – индивидуальной подготовкой начинающих предпринимателей, предполагающей объяснение возможных путей решения возникающих проблем и помогающей им самостоятельно находить ответы на конкретные бизнес-вопросы. Также далеко не все инкубаторы непосредственно участвуют в поддержке операционной деятельности резидентов и приглашают внешних экспертов для работы со стартапами.

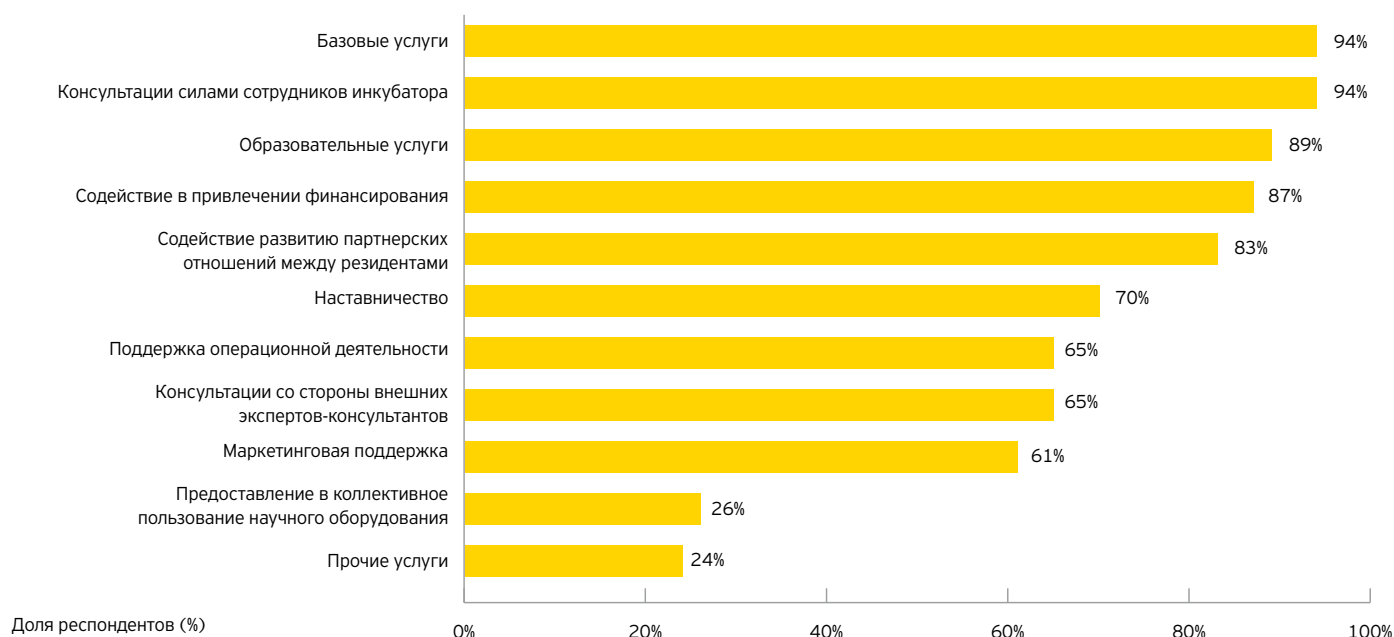
Лишь около четверти инкубаторов предоставляют резидентам научное оборудование, что соответствует данным о наличии в них соответствующих специализированных помещений. Судя по всему, инкубаторам трудно обосновать перед потенциальными

спонсорами значительные капиталовложения, необходимые для покупки и эксплуатации сложного оборудования, особенно если у резидентов есть доступ к лабораториям и оборудованию близлежащих ВУЗов или исследовательских центров.

Ряд инкубаторов оказывают дополнительные услуги, в том числе представление интересов компании в органах власти и контрольно-надзорных органах, помощь в защите интеллектуальной собственности, проведение различного рода экспертиз.

Следует также отметить, что в большинстве случаев (83%) нерезиденты инкубатора также могут пользоваться его услугами, обычно на платной основе. Практически все преимущества инкубатора доступны нерезидентам, за исключением льготной аренды. Таким образом, большинство инкубаторов являются не столько эксклюзивными «закрытыми клубами» для тщательно отобранных компаний, сколько пунктами предоставления бизнес-услуг начинающим предпринимателям.

Доля инкубаторов, в которых представлен соответствующий тип услуг



Услуги инкубатора: оплата

Арендная плата

Взимается: 85% респондентов.

Не взимается: 15% респондентов (как правило, в инкубаторах, являющихся структурными подразделениями ВУЗов и НИИ).

Индексация

Большинство инкубаторов устанавливают прогрессирующую ставку аренды на офисные помещения. Динамика ставки может определяться:

- ▶ Ограничениями Министерства экономического развития РФ для государственных и муниципальных бизнес-инкубаторов
- ▶ Индексацией в соответствии с темпами инфляции
- ▶ Изменением среднерыночных ставок.

Оплата услуг

В 50% случаев инкубаторы взимают плату с резидентов за предоставляемые услуги. Помимо аренды, как правило, оплачиваются:

- ▶ Базовые услуги и коммунальные платежи
- ▶ Бухгалтерские услуги, кадровый учет, помощь в подборе кадров (поддержка операционной деятельности)
- ▶ Образовательные услуги (стажировки, тренинги, обучение)
- ▶ Использование специального научного оборудования.

Зарубежный опыт в области бизнес-инкубации свидетельствует о том, что низкая арендная ставка не является главным преимуществом инкубаторов по сравнению с обычными бизнес-центрами. Напротив, основная ценность программ бизнес-инкубации заключается в наборе предоставляемых ими услуг. Поэтому инкубатор, предлагающий среднерыночные арендные ставки и широкий спектр услуг для стартапов, с большей вероятностью может вырастить успешную компанию, чем инкубатор, который предоставляет помещения по сниженным арендным ставкам с минимальным набором услуг.

Для государственных и муниципальных инкубаторов уровень ставки аренды определяется в зависимости от ставки аренды по помещениям, находящимся в собственности субъекта РФ или муниципалитета. Также законодательно регулируется величина скидок к этой ставке, предоставляемых в зависимости от срока пребывания компании в бизнес-инкубаторе.

Примечание: Здесь и далее по тексту законодательные ограничения приведены в соответствии со следующими документами:

1. Приказом Минэкономразвития РФ от 16 февраля 2010 г. N 59 «О мерах по реализации в 2010 году мероприятий по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства».
2. Постановлением Правительства РФ от 27 февраля 2009 г. N 178 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 03.10.2009 N 798, от 31.12.2009 N 1181) «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства».

Резиденты инкубаторов

В среднем в российских инкубаторах размещается около 18 компаний. Профиль деятельности резидентов разнообразен, и, как показано на диаграмме, в одном инкубаторе могут находиться стартапы разного профиля.

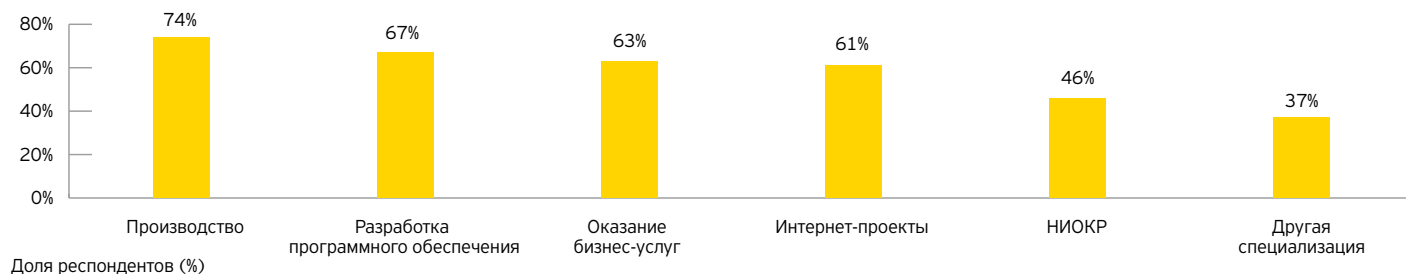
Большое количество респондентов, отмечающих значимость специализации, качества бизнес-плана* и соответствия критерию ранней стадии, скорее всего, объясняется тем, что эти критерии обязательны в отношении государственных и муниципальных бизнес-инкубаторов согласно требованиям законодательства. На практике же, как видно из предыдущей диаграммы, критерий специализации может применяться достаточно гибко.

Среди критериев, названных самими инкубаторами (категория «другие критерии» на диаграмме), наиболее распространенными являются социальная эффективность и значимость проекта.

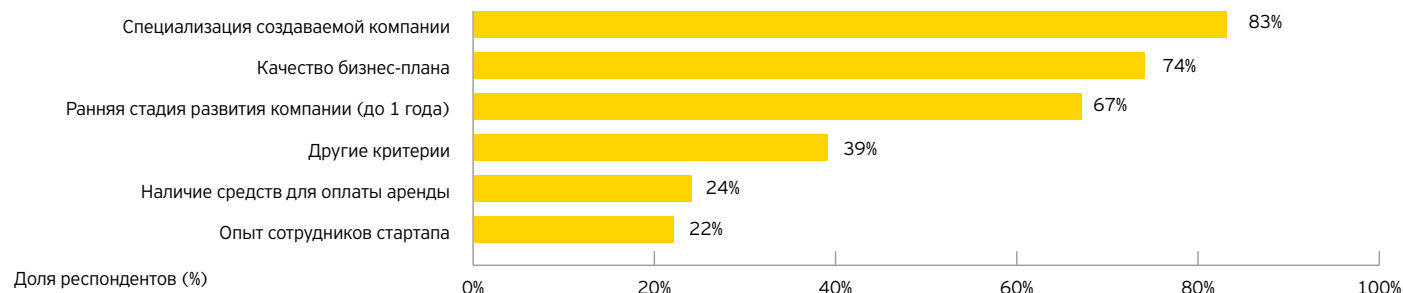
Сравнительно мало значения инкубаторы придают опыту сотрудников стартапа и наличию у стартапа средств для оплаты аренды. Не упоминается в качестве критерия и синергия с действующими резидентами. В целом исследование не выявило наличия в российской индустрии бизнес-инкубации каких-либо общепризнанных методик оценки потенциальных резидентов.

В мировой практике все вышеперечисленные критерии являются обязательными к рассмотрению и оценке; решение о предоставлении статуса резидента принимается, как правило, на основе совокупности всех параметров. Это позволяет, с одной стороны, комплексно оценить потенциал стартапа в рамках данной инкубационной программы; с другой стороны, дает возможность гибко подходить к несоответствию по какому-либо одному параметру и принимать в резиденты перспективные стартапы, которые были бы отсеяны при строгом применении критериев.

Доля инкубаторов, в которых представлены резиденты соответствующего профиля



Доля инкубаторов, использующих соответствующий критерий при приеме резидентов

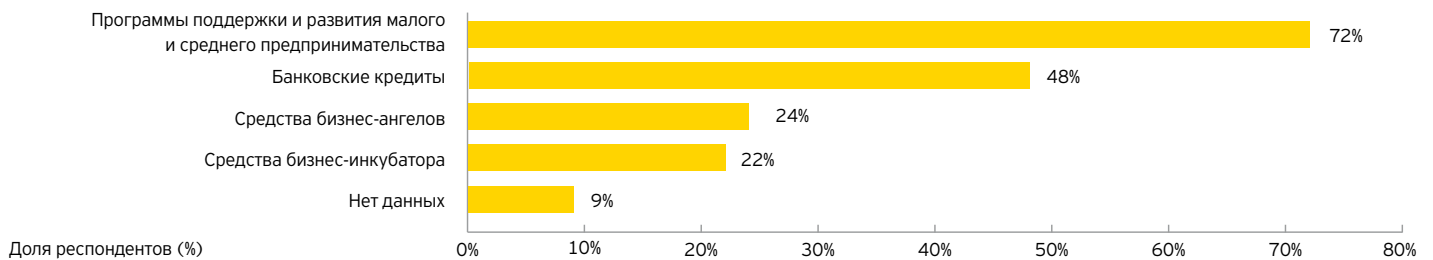


* В числе основных критериев качества бизнес-плана Минэкономразвития РФ перечисляет следующие:

- ▶ Качество описания преимуществ товара или услуги в сравнении с существующими аналогами/конкурентами
- ▶ Качество проработки маркетинговой, операционной и финансовой стратегий развития субъекта малого предпринимательства
- ▶ Прогнозируемые изменения финансовых результатов и количества рабочих мест субъекта малого предпринимательства
- ▶ Срок окупаемости проекта.



Доля инкубаторов, резиденты которых используют финансирование из соответствующего источника

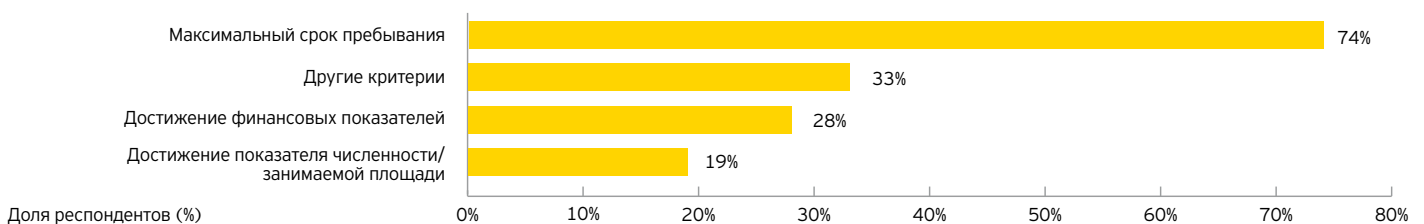


Резиденты инкубаторов в основном финансируются субсидиями и грантами, федеральными программами по поддержке предпринимательства, а также банковскими кредитами. Сравнительно небольшую роль играют частные инвестиции. Налицо также невысокая степень взаимодействия между инкубаторами и частными инвесторами (венчурными и бизнес-ангелами).

Следует отметить, что участие венчурных капиталистов в компаниях-резидентах инкубационных программ сравнительно невелико и в США. Это связано с тем, что многие представители венчурного капитала считают, что компании в инкубаторах находятся на слишком ранней стадии развития и, соответственно, инвестиции в них являются слишком рискованными.

По мнению некоторых директоров американских инкубационных программ, такая точка зрения венчурных фондов свидетельствует о слабом понимании принципов и результатов работы инкубаторов. За счет консультаций, поддержки и доступа к партнерской сети, предоставляемых инкубатором, шансы стартапа на успешное развитие существенно повышаются. По статистике примерно 85% компаний в инкубаторах успешны по сравнению всего с 20% предприятий, добывающихся успеха вне инкубатора. Таким образом, инкубаторы снижают инвестиционные риски венчурных капиталистов. С учетом этого факта инвестиции могут вполне эффективно привлекаться в компании, находящиеся на более ранней стадии развития, по сравнению с типичными объектами венчурного инвестирования.

Доля инкубаторов, в которых используется соответствующий критерий завершения резидентом программы инкубации



Согласно результатам опроса, основным критерием завершения стартапом программы инкубации является окончание законодательно установленного срока пребывания в инкубаторе. Применение этого критерия слабо соотносится с реальными требованиями индустрии бизнес-инкубации: вряд ли можно рассчитывать на то, что потребность стартапа в инкубационной поддержке станет минимальной именно к моменту окончания срока, установленного законодательством, вне привязки к реалиям различных индустрий и проектов.

Преждевременный выпуск – так же, как и чрезмерно длительное пребывание стартапа в бизнес-инкубаторе – являются препятствиями для успешного развития компаний. Поэтому важно правильно оценить готовность новой компании к самостоятельной

работе в условиях рынка. В связи с этим в международной практике решение о выпуске компании из бизнес-инкубатора принимается на основе комплексной оценки деятельности резидентов, проводимой на регулярной основе. Такая оценка может включать:

- ▶ Определение дальнейшей необходимости услуг инкубатора для компании
- ▶ Мониторинг выполнения компанией бизнес-плана
- ▶ Проверку на соответствие формальным критериям выпуска (достижение определенного размера штата, достижение положительного сальдо денежных потоков/превышение доходов над расходами, получение кратко- или долгосрочного финансирования и т. д.).

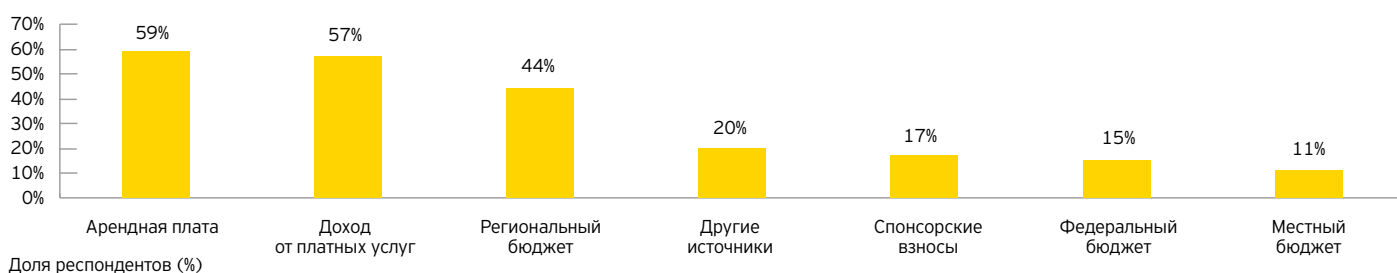


Функционирование инкубатора

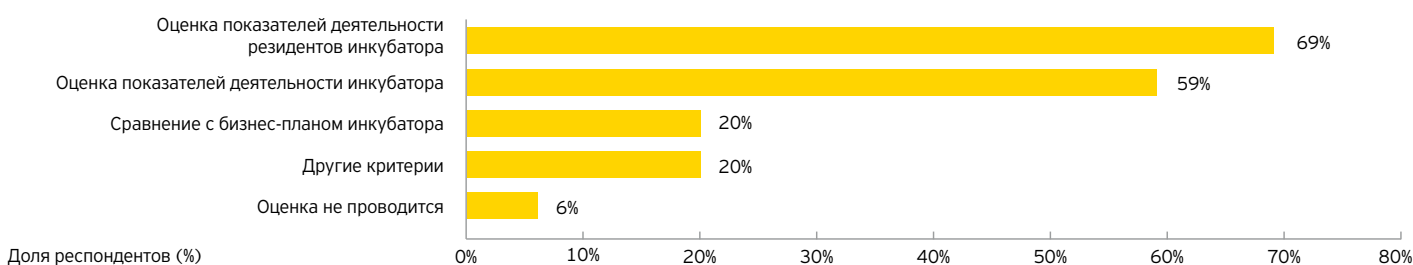
Большая часть инкубаторов называет в качестве значимых источников дохода аренду и доходы от платных услуг. Значительная часть пользуется субсидиями из регионального бюджета, с помощью которых региональные власти стимулируют развитие предпринимательства. Среди других источников, названных самими инкубаторами, – гранты, распределяемые посредством специализированных конкурсов, а также бюджеты «материнских» организаций – ВУЗов или технопарков.

Ни один из опрошенных участников не назвал в качестве источника средств доход от успешного роста стартапов (т. е. доход, полученный от продажи доли в успешной компании). Несмотря на то что этот источник не является определяющим и для большинства западных инкубаторов, необходимо отметить, что возможность получения дохода в результате такой деятельности помогает связать цели руководства инкубатора с его миссией и повысить эффективность работы.

Доля инкубаторов, которые финансируются из соответствующего источника



Оценка эффективности инкубационных программ

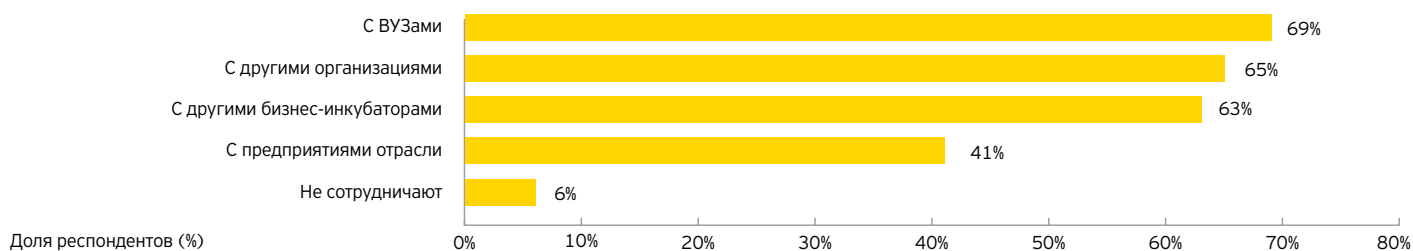


Сравнительно небольшое число респондентов отметили контроль выполнения бизнес-плана в качестве критерия оценки деятельности. Это может являться следствием отсутствия бизнес-плана у многих инкубаторов. Зарубежная практика показывает, что успешный инкубатор не может позволить себе обойтись без этого документа: инкубаторы редко бывают прибыльными, но их работа должна быть организована, как у реального бизнеса. В противном случае цели инкубатора могут сместиться от бизнеса к благотворительности, что приведет к распылению ограниченных ресурсов.

В мировой практике также достаточно часто встречается оценка успешности инкубатора по объему вклада в развитие местной экономики. Этот вклад может быть отражен такими показателями, как количество компаний-выпускников, работающих на местном рынке самостоятельно или приобретенных более крупными предприятиями, количество созданных резидентами и выпускниками рабочих мест, величина налоговых поступлений от выпускников в бюджет и т. п. Также целесообразным представляется способ оценки деятельности бизнес-инкубаторов путем регулярных опросов резидентов и мониторинга долгосрочного развития компаний-выпускников.



Партнерские взаимоотношения бизнес-инкубаторов РФ



Международный опыт показывает: одной из основных ценностей программы бизнес-инкубации для стартапа является сеть партнеров и контактов инкубатора. Именно партнерские взаимоотношения позволяют решить большинство возникающих проблем, в частности:

- ▶ ВУЗ может предоставлять бизнес-инкубатору полезные услуги и ресурсы, а также поощрять привлечение к работе над проектами студентов соответствующих специальностей (в том числе и на безвозмездной основе).

- ▶ Предприятия отрасли заинтересованы в новых технологиях и могут финансировать бизнес-инкубаторы, расположенные в их технологическом кластере.
- ▶ Взаимодействие с другими бизнес-инкубаторами позволяет обмениваться опытом, знаниями и программами поддержки резидентов. За рубежом давно работают национальные и международные сети бизнес-инкубаторов, такие как NBIA в США и EBNI в Евросоюзе.
- ▶ Рост сети партнеров – одна из ключевых стратегий развития для любого инкубатора. Исходя из результатов нашего исследования, этот аспект деятельности может стать одним из основных направлений работы руководства российских инкубационных программ в ближайшей перспективе.

Карта федеральных округов Российской Федерации





Регион	Населенный пункт	Название
Центральный федеральный округ		
Белгородская область	Белгород	Инновационный бизнес-инкубатор Белгородского РРИЦ
Московская область	Дубна	Инновационно-технологический инкубатор Научнограда Дубна
Москва	Москва	Инновационный парк РосНОУ
Москва	Москва	Бизнес-инкубатор Технопарка «Загорье»
Москва	Москва	Проектный бизнес-инкубатор МГТУ им. Н.Э. Баумана
Москва	Москва	Бизнес-инкубатор ГУ-ВШЭ
Москва	Москва	Smart Capital
Москва	Москва	Бизнес-инкубатор Академии народного хозяйства при Правительстве РФ
Москва	Москва	Научный парк МГУ
Москва	Москва	Технопарк «Строгино»
Калужская область	Обнинск	Бизнес-инкубатор Обнинского Центра Науки и Технологий
Калужская область	Обнинск	Обнинский бизнес-инкубатор
Московская область	Серпухов	Серпуховский бизнес-инкубатор
Тамбовская область	Тамбов	Бизнес-инкубатор «Инноватика»
Тверская область	Тверь	Бизнес-инкубатор ТГФПМП
Московская область	Троицк	Бизнес-инкубатор города Троицка
Приволжский федеральный округ		
Пензенская область	Заречный	Бизнес-инкубатор «Импульс»
Республика Удмуртия	Ижевск	Бизнес-инкубатор Ижевского ГТУ
Республика Удмуртия	Ижевск	Бизнес-инкубатор Удмуртской Республики
Республика Марий Эл	Йошкар-Ола	Бизнес-инкубатор Республики Марий Эл
Республика Татарстан	Казань	Бизнес-инкубатор «Свияга»
Республика Татарстан	Казань	Поволжский бизнес-инкубатор легкой промышленности
Кировская область	Киров	Учебно-деловой молодежный центр
Республика Чувашия	Красноармейское	Красноармейский центр развития бизнеса
Республика Татарстан	Лениногорск	Инновационно-производственный Технопарк «Идея-Юго-восток»
Нижегородская область	Нижний Новгород	Инновационно-технологический центр ННГУ
Оренбургская область	Орск	Орский бизнес-инкубатор
Пензенская область	Пенза	ГБУ «ПРОБИ»
Республика Башкортостан	Сибай	Бизнес-центр «Деловой Мир Зауралья»
Ульяновская область	Ульяновск	Технопарк «УлГУ - Высокие технологии»

Регион	Населенный пункт	Название
Сибирский федеральный округ		
Алтайский край	Барнаул	Алтайский бизнес-инкубатор
Иркутская область	Иркутск	Бизнес-инкубатор Иркутского ГТУ
Красноярский край	Красноярский край	Дистанционно-консультационный инкубатор Красноярского края
Новосибирская область	Новосибирск	Бизнес-инкубатор Академпарка
Омская область	Омск	Инкубатор Омского ГПУ
Омская область	Омск	Омский региональный бизнес-инкубатор
Томская область	Томск	Межвузовский студенческий бизнес-инкубатор «Дружба»
Северо-западный федеральный округ		
Вологодская область	Вологда	Бизнес-инкубатор Вологодской области
Мурманская область	Мурманск	Мурманский региональный инновационный бизнес-инкубатор
Мурманская область	Мурманск	Бизнес-инкубатор «Полярная Звезда»
Республика Карелия	Петрозаводск	Бизнес-инкубатор Республики Карелия
Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	Первый городской бизнес-инкубатор Санкт-Петербурга
Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	Бизнес-инкубатор «Ингрия»
Уральский федеральный округ		
Свердловская область	Екатеринбург	Бизнес-инкубатор Екатеринбургской палаты товаропроизводителей
Курганская область	Курган	Бизнес-инкубатор Курганской области
Челябинская область	Магнитогорск	Магнитогорский инновационный бизнес-инкубатор
Тюменская область	Тюмень, Тобольск, Ишим	Областной бизнес-инкубатор Тюменской области
Челябинская область	Челябинск	Инновационный бизнес-инкубатор Челябинской области
Дальневосточный федеральный округ		
Хабаровский край	Хабаровск	Бизнес-инкубатор Тихоокеанского университета
Республика Саха (Якутия)	Якутск	Бизнес-инкубатор Республики Саха (Якутия)
Южный федеральный округ		
Волгоградская область	Волжский	Волгоградский областной бизнес-инкубатор
Ростовская область	Новочеркасск	Инновационно-технологический центр «ИнТех-Дон»
Северо-Кавказский федеральный округ		
Ставропольский край	Ставрополь	Ставропольский бизнес-инкубатор

Контактная информация:



Александр Левченко
Партнер, группа по оказанию
услуг компаниям сектора технологий
Тел.: +7 (495) 755 9758
Alexander.Levchenko@ru.ey.com



Петр Федоров
Директор, центр «Эрнст энд Янг»
по оказанию услуг компаниям
сектора технологий
Тел.: +7 (495) 644 0836
Petr.Fedorov@ru.ey.com



Вадим Балашов
Партнер, руководитель группы
по оказанию услуг компаниям
сектора технологий в СНГ
Тел.: +7 (495) 755 9721
Vadim.Balashov@ru.ey.com

Краткая информация о компании «Эрнст энд Янг»

«Эрнст энд Янг» является международным лидером в области аудита, налогообложения, сопровождения сделок и консультирования. Коллектив компании насчитывает 141 000 сотрудников в разных странах мира, которых объединяют общие корпоративные ценности, а также приверженность качеству оказываемых услуг. Мы создаем перспективы, раскрывая потенциал наших сотрудников, клиентов и общества в целом.

Мы постоянно расширяем наши услуги и ресурсы с учетом потребностей клиентов в различных регионах СНГ. В 17 офисах нашей фирмы (в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Екатеринбурге, Казани, Тольятти, Южно-Сахалинске, Алматы, Астане, Атырау, Баку, Киеве, Донецке, Ташкенте, Тбилиси, Ереване и Минске) работают 3500 специалистов.

Более подробная информация представлена на нашем сайте: www.ey.com.

Название «Эрнст энд Янг» относится к глобальной организации, объединяющей компании, входящие в состав Ernst & Young Global Limited, каждая из которых является отдельным юридическим лицом. Ernst & Young Global Limited – юридическое лицо, созданное в соответствии с законодательством Великобритании, является компанией, ограниченной гарантиями ее участников, и не оказывает услуг клиентам.