

## РАЗВИТИЕ УНИВЕРСИТЕТСКИХ ТЕХНОПАРКОВ КАК ЭЛЕМЕНТОВ КОМПЛЕКСНОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО МАЛОГО БИЗНЕСА

© 2013 И.С. Бессонов\*

**Ключевые слова:** малый бизнес, технопарки, бизнес-инкубаторы, студенческое предпринимательство, коммерциализация идей, развитие стартапа, бизнес-ангел, модели технопарков и бизнес-инкубаторов, распределенный виртуальный технопарк.

Рассматривается развитие в России университетских бизнес-инкубаторов и технопарков, приводятся авторские модели их функционирования. Анализируются итоги проведенных ранее исследований деятельности данных институтов. Выделяются российская и западная модели развития малого бизнеса, указываются их характерные черты. Отражена деятельность инвестиционной и комплексной инфраструктур малого инновационного предприятия на всех этапах развития, а также распределенных виртуальных технопарков как оптимального вида для университетов гуманитарного и общественного профиля.

В настоящее время происходит активное развитие инфраструктуры поддержки малого бизнеса в России. В данной связи одним из важнейших направлений является развитие университетских бизнес-инкубаторов и технопарков. В ряде стран развитие предпринимательства, базирующегося на университетской науке, стало значимой движущей силой развития региональной экономики. В качестве примера можно рассмотреть Финляндию, где широкая сеть технопарков стала эффективным бизнесом. Одной из целей ее развития выступает коммерциализация научных разработок, полученных в университетах. Научные коллективы покупают комплексную услугу по развитию предприятия, руководство технопарка получает прибыль, а государство - возросшую налоговую базу и положительный эффект от развития наукоемких видов деятельности<sup>1</sup>.

Технопарки и бизнес-инкубаторы внутри вузов существуют в России с начала 1990-х гг. Развитие этих институтов имеет большое значение, они рассматриваются как центры коммерциализации практических студенческих идей и разработок, связанных с профилем учебного заведения. В ряде случаев наличие собственного бизнес-инкубатора или технопарка делает университет современным научным институтом, помогающим внедрять инновации и заботящимся о будущем студентов, что положительно сказывается на

общем имидже вуза. Несмотря на долгую историю развития, условия размещения резидентов и параметры их функционирования остаются неоднородными.

Анализу экономической деятельности технопарков и бизнес-инкубаторов мешают отсутствие статистики и методологическая путаница определений. В научной литературе имеет место ошибочное смешивание понятий "технопарк" и "бизнес-инкубатор". Как сообщает журнал "Коммерсант. Деньги", "многие технопарки называют себя бизнес-инкубаторами, а некоторые бизнес-инкубаторы именуются технопарками. И никакой информации относительно общего количества подобных структур сегодня в России не существует"<sup>2</sup>. По заданию редакции была осуществлена попытка оценить деятельность 163 бизнес-инкубаторов и технопарков России. Информация о данных учреждениях разрознена, так как существуют федеральные, региональные, муниципальные, вузовские, автономные и коммерческие организации данных профилей. На основании 32 возвращенных анкет удалось установить тенденцию к преднамеренной подмене понятий. Зачастую под маской бизнес-инкубатора и технопарка может скрываться офисный центр, сдающий площади в аренду. Был также сделан вывод о неравномерности территориального распределения подобных учреждений. В Москве было выявлено отсутствие единой базы дан-

\* Бессонов Игорь Сергеевич, аспирант Самарского государственного экономического университета.  
E-mail: igornews@rambler.ru.

ных по неживимости технопарков и бизнес-инкубаторов и единой концепции их функционирования. Из 16 существовавших на момент проверки московских объектов только технопарк "Строгино" и бизнес-инкубатор "Зеленоград", больше подходящий под критерии технопарка, осуществляли льготную сдачу в аренду площадей для малого инновационного бизнеса. Как отмечают эксперты, основная деятельность, которую проводят рассматриваемые организации, - проведение многочисленных открытых, так называемых клубных мероприятий по популяризации малого инновационного бизнеса и встреч с участием опытных предпринимателей, начинающих предпринимателей, представителей органов власти и инвесторов.

Таким образом, экспертами журнала "Коммерсант.Деньги" сделан вывод о неверном использовании базовых понятий и о невыраженном эффекте от деятельности бизнес-инкубаторов и технопарков. Также был получен важный вывод об отсутствии системы критериев эффективности функционирования бизнес-инкубаторов и технопарков.

По нашему мнению, существуют два различных подхода к организации и функционированию технопарков и бизнес-инкубаторов - западный и российский (табл. 1). Инфраструктурные организации западной модели предоставляют широкий спектр услуг, которые ориентированы на развитие прибыльных предприятий-резидентов. Российской модели соответствуют технопарки и бизнес-

инкубаторы, точно выполняющие российские нормативно-правовые акты, которые регулируют их деятельность<sup>3</sup> и представляют данные организации ориентированными в большей степени не на успех компаний-резидентов, а на предоставление услуг аренды и сопутствующего обслуживания.

В настоящее время политика поддержки малого бизнеса в большей степени ориентирована на развитие инновационного сектора, а не малого бизнеса в целом. В качестве малой инновационной фирмы в литературе часто рассматривается старт-ап.

Старт-ап (start-up) - компания на ранней стадии развития, ориентированная на быстрый рост, имеющая возможности для масштабирования бизнеса. Критерии наличия венчурного инвестирования или технологичности проекта имеют второстепенное значение. Старт-апом может быть компания любого вида деятельности, но в ее основе лежат инновации.

Специализированными структурами, занимающимися инвестициями в молодые инновационные компании, являются посевные фонды и бизнес-ангелы.

Посевной фонд, фонд ранних инвестиций, фонд посевных инвестиций - тип таких инвесторов для старт-апов, которые осуществляют вложение средств на посевной стадии проектов и представляют собой организацию - юридическое лицо. Для инвестиций требуется наличие опытного образца, зарегистрированной компании и стратегического плана.

*Таблица 1*

**Модели функционирования технопарков и бизнес-инкубаторов**

<b>Критерий</b>	<b>Западная модель</b>	<b>Российская модель</b>
Общий подход к организации деятельности резидента	Требование к предпринимателю проходить обучение, разрабатывать стратегию развития, предоставлять отчеты о достижении целей	Освобождение предпринимателя от функций бухгалтера, маркетолога, юриста и т.д. Освобождение предпринимателя от "непрофильных обязанностей"
Вид наставничества	Менторская поддержка со стороны опытных предпринимателей	Поддержка со стороны обслуживающего персонала
Общая ориентация	"Выращивание" предприятия	Предоставление услуг на льготных условиях
Поддерживаемый вид деятельности	Ориентированность в большей степени на инновационные информационные разработки, энергосбережение, сферу интернет-торговли и интернет-логистики	Поддержка широкого спектра предприятий, в т.ч. рекламных сбытовых услуг и т.д., недостаток внимания к предприятиям, могущим дать положительный социальный эффект
Организационное устройство	Комбинация пре-инкубатора, бизнес-инкубатора и технопарка в единую инфраструктурную цепь	Преимущественно отдельные бизнес-инкубаторы и технопарки

Соответствие субъектов инновационной инфраструктуры этапам развития малой инновационной фирмы

Этап развития	Субъект инвестиционной инфраструктуры	Субъект комплексной инфраструктуры
Посевная стадия	Бизнес-ангелы, частные лица (друзья предпринимателя), государственные и общественные фонды	Прединкубатор
Старт-ап	Венчурные фонды	Бизнес-инкубатор
Ранний рост	Фонды прямых инвестиций, банки	Технопарк
Расширение	Фонды прямых инвестиций, банки, акционеры	Технопарк

Бизнес-ангел - частный инвестор, занимающийся инновационными проектами. Как правило, претендует на блокирующий, но не контрольный пакет акций в компании. Бизнес-ангелы могут объединяться для успешного осуществления инвестиционной деятельности по поиску и отбору инвестиционных предложений от участников стартапа.

Бизнес-ангел не только инвестирует проект, но и зачастую принимает личное участие в его развитии, контролируя процессы и принося свой опыт. В случае, когда инвестор - опытный предприниматель, а команда проекта не имеет экономического образования, данное соединение приносит проекту успех.

Традиционно в качестве жизненного цикла компании рассматривается цепочка "становление - рост - зрелость - упадок". Теория инновационных предприятий выделяет иные стадии развития. При этом обычно избегают рассмотрения стадий, связанных с завершением деятельности предприятия. Существует сформировавшая классификация этапов развития инновационного предприятия.

На первой стадии проект может претендовать на инвестиции бизнес-ангелов и посевных фондов. При этом посевные фонды инвестируют в юридически оформленные компании. На второй стадии развития стартапа авторы идеи могут претендовать на инвестирование от венчурных фондов. Банки готовы помочь компании, когда она находится на третьем или четвертом этапе развития<sup>4</sup>.

"Долина смерти" - отрезок времени с момента зарождения идеи до начала разработки. Данный этап не включается в общую нумерацию и служит иллюстрацией того, что бизнес-идеи проходят отбор на нулевом этапе. Причины отказа от перехода к первой стадии разнообразны. Это могут быть и неверие в собственные силы, неспособность создать рабочую группу, оценка идеи как нежизнеспособной и др.

В целях упорядочения информации об инвестиционной и комплексной инфраструктуре поддержки инновационного малого бизнеса нами составлена табл. 2.

1. Посевная стадия. Происходит разработка идеи и бизнес-плана с оценкой риска и составлением бюджета проекта, формируется команда проекта, проводятся необходимые исследования (маркетинговые, технологические и иные), демонстрационные и опытные образцы продукции.

2. Старт-ап. Молодая компания имеет ассортимент продукции и выходит с ним на рынок. Начинается хозяйственная деятельность с обслуживанием клиентов.

3. Ранний рост. Получив выход на рынок со своей продукцией и услугами, компания функционирует неустойчиво. Развитие проекта и формирование стабильных ассортимента, ценовой политики и круга потребителей. Осуществляется переход через точку безубыточности.

4. Расширение. Компания устойчиво функционирует, прибыльна, увеличивает свою долю на рынке, осуществляет дополнительные исследования рынка, привлекает дополнительные инвестиции, выходит на новые рынки, расширяет ассортимент. Могут потребоваться новые внешние инвестиции.

5. Выход. Продажа акций или долей инвесторов вторичным инвесторам, менеджерам проекта либо выход на биржу. Первоначальные инвесторы получают прибыль.

Как видно из таблицы, каждому этапу развития инновационного малого предприятия соответствуют различные организации инвестиционной и комплексной поддержки. На практике могут встречаться отклонения от данной классификации.

По нашему мнению, при создании университетских технопарка и бизнес-инкубатора стоит ориентироваться на западные клас-

сические модели. Критерием их верности выступает экономическая успешность инфраструктурных организаций по поддержке малого инновационного бизнеса на Западе.

Нами разработаны и предлагаются типовые модели технопарков для вузов. Их внедрение позволит в едином методологическом стиле создать центры коммерциализации идей.

Первая модель - это университетский технопарк с включенным бизнес-инкубатором на правах подразделения. Ее целесообразно внедрять университетам естественного профиля, деятельность которых связана с разработкой сложных капиталоемких инновационных научных проектов. Резиденты технопарка - наукоемкие компании, нуждающиеся в обеспечении исследовательской и производственной инфраструктурой.

Вторая модель - обособленный университетский бизнес-инкубатор. Его внедрение рекомендовано учебным заведениям гуманитарного и общественного профиля, чья деятельность не связана напрямую с инженерными инновациями и их внедрением в производство на площадках технопарков.

Минимально необходимые условия для реализации каждой из моделей:

- 1) наличие офисных площадей для пре-инкубационного и инкубационного циклов;
- 2) наличие штатного персонала;
- 3) привлечение студентов и преподавателей вуза к работе в бизнес-инкубаторе на общественных началах.

Открытие бизнес-инкубатора или технопарка при вузе - капиталоемкое мероприятие. В качестве примера можно рассмотреть Новгородский государственный университет, привлечший около 100 млн руб. на создание бизнес-инкубатора<sup>5</sup>. Поэтому целесообразно

выделить обособленное подразделение или дочернюю структуру. В российской практике при университетах создаются акционерные общества (ОАО "Новгородский технопарк" при Новгородском государственном университете) либо выделяются подразделения внутри учебного заведения. В целях повышения эффективности целесообразно пригласить профессиональную управляющую компанию (например, финская компания "Technopolis" уже имеет в управлении российские технопарки), имеющую опыт развития предприятий данного профиля.

Деятельность университетского бизнес-инкубатора или технопарка позволяет создать центр коммерциализации апробированных в пре-инкубаторе студенческих бизнес-идей и базу для практики и дальнейшего трудоустройства студентов. Успешное их функционирование предоставит возможности для передачи накопленного опыта предпринимателями-менторами и дополнительный заработок преподавателям университета.

Предлагаемая схема функционирования университетского технопарка приведена на рисунке. Данный вариант включает в себя предварительный инкубатор (пре-инкубатор), бизнес-инкубатор и технопарк, при этом данная система традиционно называется технопарком, подразумевая подчиненное положение пре-инкубатора и бизнес-инкубатора.

Схема функционирования университетского бизнес-инкубатора аналогична первой модели, но без технопарка как составной части системы. В таком случае главная часть комплекса - бизнес-инкубатор, а подчиненная - пре-инкубатор.

Студенты в одиночку и в группах формируют бизнес-идеи, которые могут быть реализованы ими на практике. В пре-инкубаторе

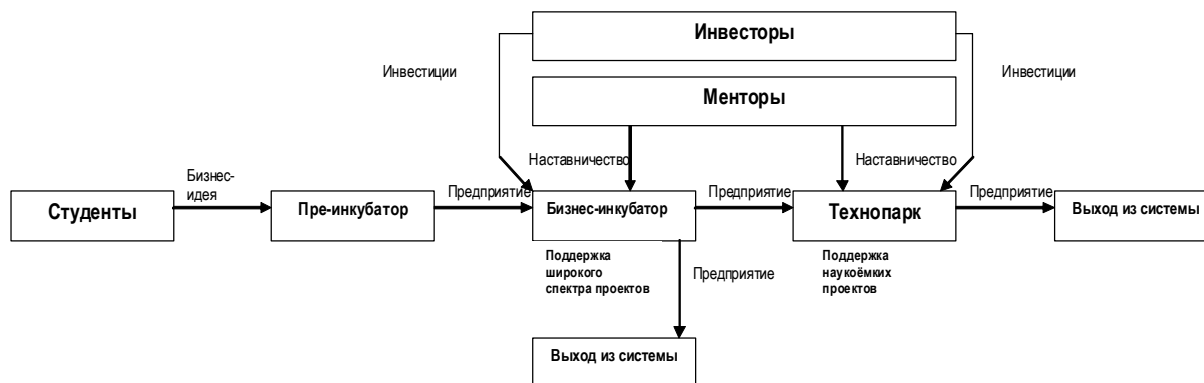


Рис. Схема функционирования университетского технопарка

инициативные группы проводят развитие идеи в бизнес-проект и регистрируют юридическое лицо либо индивидуальное предприятие. В бизнес-инкубатор и технопарк допускаются индивидуальные предприниматели и юридические лица. Это согласуется с устоявшейся практикой<sup>6</sup>. В бизнес-инкубаторе проводятся комплексные мероприятия по успешному развитию предприятий-резидентов. Непосредственно технопарк (как стадия поддержки, а не как весь комплекс) создается для развития научно-ориентированных производств фабричного и заводского вида с привлечением инфраструктуры разных типов.

Пре-инкубатор целесообразно совместить с бизнес-инкубатором. Общую площадь могут занимать коллективы, оформляющие и разрабатывающуюся идею, и находящиеся в процессе регистрации предприятия. Основная цель деятельности пре-инкубатора - проведение пропаганды для привлечения студентов к предпринимательской деятельности, стимулирование процесса выработки новых бизнес-идей. Деятельность пре-инкубатора должна выявлять потребность студентов в самореализации в качестве предпринимателя - разработчика и реализатора коммерческих идей. Лишь в пре-инкубаторе происходит взаимодействие команд, разрабатывающих идеи, но не имеющих зарегистрированного предприятия, с работниками бизнес-инкубатора и технопарка, менторским корпусом, преподавателями вуза. В качестве преподавателей могут выступать работники вуза и аспиранты. Доступ в пре-инкубатор могут иметь все заинтересованные студенты. Прием проектов в пре-инкубатор осуществляется по мере поступления заявок. В качестве соорганизаторов конкурсов по предпринимательству могут выступать кафедры и подразделения вуза.

Пре-инкубатор может проводить следующие мероприятия.

1. Конкурсы бизнес-проектов для студентов внутри вуза или с межвузовским статусом.
2. Курсы обучения основам предпринимательства.
3. Выпуск информационных бюллетеней, популяризирующих предпринимательство среди студентов.
4. Помощь в регистрации предприятия.
5. Помощь в разработке бизнес-плана и презентации на конкурс в бизнес-инкубатор.

Конечная цель пре-инкубационного периода - оформление идеи в бизнес-план, регистрация предприятия и подача заявки на конкурс в бизнес-инкубатор.

Бизнес-инкубатор является структурным подразделением вуза, непосредственно занимающимся работой по развитию зарегистрированных компаний. Задачами студенческого бизнес-инкубатора являются успешное развитие предприятия, привлечение им инвестиций и обеспечение перехода к независимому функционированию.

Бизнес-инкубатор может выполнять следующие функции.

1. Предоставление офисов предприятиям.
2. Менторская поддержка.
3. Инвестиционные сессии.
4. Выставки проектов резидентов.
5. Предоставление бухгалтерских и юридических услуг.
6. Консультации преподавателей вуза по специальным вопросам.
7. Всестороннее содействие развитию компании-резидента.
8. Популяризация деятельности вуза через пропаганду успешного развития резидентов.
9. Анализ ежемесячных отчетов резидентов о развитии предприятий.

Как правило, предъявляются особые требования к владельцам компаний: это должны быть студенты, выпускники вуза или иные связанные с учебным заведением лица. Мы полагаем данные ограничения целесообразными и напрямую связанными с решением задачи по коммерциализации идей студентов и создания для выпускников трудовых мест в порядке самозанятости. Также данная идея позволит трудоустроить сработавшиеся за годы учебы студенческие коллективы. В качестве резидентов рассматриваются только победители конкурса, проводимого среди резидентов пре-инкубатора. Таким способом обеспечивается качественная проработка бизнес-идей. В качестве членов жюри нами предлагается приглашать руководителей бизнес-инкубатора, преподавателей университета и членов бизнес-сообщества.

К каждому предприятию прикрепляется ментор-наставник из числа предпринимателей, который будет передавать свой опыт и давать советы начинающим резидентам. Для этих целей должен быть создан пул менторов.

Еженедельно необходимо проводить совещания по всем вопросам и проблемам, возникающим у резидентов, где должны присутствовать ответственные за различные направления работники бизнес-инкубатора, эксперты профильных кафедр и менторы.

На мероприятия бизнес-инкубатора допускаются студенты университета, это должно помочь интересующимся сформировать свой взгляд на участие в программах инкубирования и открытие своего дела. Также функционирование студенческого бизнес-инкубатора позволяет студентам найти базу практики среди его функционирующих предприятий, а в будущем продолжить работу на одном из них.

Срок бизнес-инкубации в большинстве случаев не может составлять более трех лет. По нашему мнению, оптимальным следует считать минимальный срок - один год, с возможностью двукратного продления временного периода для успешно развивающихся предприятий. Бизнес-инкубатор может досрочно расторгнуть договор с любым резидентом в случае невыполнения условий размещения.

Резиденты обязаны ежемесячно представлять отчеты о развитии и возникающих проблемах ведения хозяйственной деятельности. На основании отчетов формируется программа тренингов и обучающих курсов для всех резидентов.

Внутренняя структура технопарка имеет большее количество подразделений. Одно из них - бизнес-инкубатор с предварительным инкубатором, подготавливающий предприятие для развития в технопарке. Также часть резидентов могут поступать извне, студенческий технопарк - открытая система для предприятий на стадиях их роста и расширения, заинтересованных в привлечении дополнительных инвестиций и развитии деятельности. Технопарк может включать в себя лаборатории, инновационно-технологические центры, центры трансфера технологий, офисные и производственные помещения.

Университетский технопарк должен представлять собой территорию развития инновационных компаний, находящихся на стадиях расширения и роста. Мы полагаем целесообразным сохранять традиционную инновационную направленность, связанную с

созданием инновационных производственных компаний и фирм - разработчиков программного обеспечения и телекоммуникаций.

Технопарк должен принимать лишь ориентированные на производство предприятия на стадии их развития. Для попадания в технопарк резиденты бизнес-инкубатора и сторонние компании должны выполнить презентацию проекта и получить одобрение жюри.

Технопарк может выполнять следующие функции.

1. Коммунальное обслуживание. Сдача в аренду офисных и производственных помещений, ремонт и обслуживание коммуникаций, охрана, офисная АТС и Интернет.

2. Консалтинговое обслуживание. Секретарские, бухгалтерские, юридические, маркетинговые услуги.

3. Менторское обслуживание. Взаимодействие резидентов с менторами - действующими предпринимателями, курирующими ряд проектов в технопарке.

4. Выставочное обслуживание. Организация выставок и инвестиционных сессий с участием заинтересованных инвесторов для резидентов технопарка.

5. Тренинговое направление. Проведение тренингов и образовательных мероприятий силами преподавателей вуза и приглашенных специалистов для резидентов.

6. Аналитическое направление. Анализ деятельности резидентов, разработка индивидуальных планов развития.

7. Инженерное направление. Лаборатории, НИИ, конструкторские бюро, центры для аренды оборудования, центр трансфера технологий. В качестве примера лабораторий технопарка можно рассмотреть структуру технопарка "Яблочков" (Пенза)<sup>7</sup>. В его составе девять лабораторий, сгруппированных по трем направлениям, реализуемым компаниями - резидентами.

8. Информационное направление (Лаборатория разработки цифровых устройств обработки сигналов, Лаборатория анализа сигналов, Лаборатория мониторинга энергоэффективности объектов ЖКХ и бюджетной сферы, Лаборатория схемотехнического и твердотельного моделирования).

9. Приборостроение (Лаборатория прототипирования, Лаборатория испытаний, электромагнитной совместимости, контрольных

измерений, Лаборатория поверхностного монтажа).

10. Материаловедение (Лаборатория механических испытаний и механический участок, Лаборатория неразрушающих методов контроля).

Состав лабораторий и иных исследовательских подразделений технопарка должен быть определен в каждом случае индивидуально исходя из направленности и политики технопарка. Подход аналогичен созданию нового производственного объединения, фабрики или завода.

Рассмотрим особый вид технопарка - распределенный технопарк. Иногда он называется виртуальным, что вызывает путаницу с интернет-ресурсами (например, "Виртуальный технопарк ЦАО" г. Москвы является сайтом, а не технопарком<sup>8</sup>).

Отличие от классического технопарка - отсутствие собственных офисных и производственных площадей, лабораторий и иных подразделений с опытным и измерительным оборудованием. При этом персонал технопарка создает условия взаимодействия компаний-резидентов с инвесторами, менторами, лабораториями, а также проводит работу по раз-

площади университета. Ядро технопарка - это его основа, осуществляющая прием и координацию деятельности резидентов, контроль над связью с периферийными подразделениями.

Периферия технопарка - это расположенные на удалении структуры, в том числе на территории научных институтов, промышленных и офисных зон. Руководство технопарка подписывает договоры о размещении своих резидентов на офисных и производственных площадях других организаций, о пользовании научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими подразделениями, о сотрудничестве с профильными специалистами.

Распределенный виртуальный технопарк, по нашему мнению, при грамотной организации деятельности может представлять собой эффективно функционирующую структуру. К числу основных условий успешного функционирования относятся наличие квалифицированного персонала и налаженные рабочие связи с периферийными подразделениями.

Таким образом, университетские технопарки и бизнес-инкубаторы потенциально могут служить эффективными инструментами реализации перспективных студенческих бизнес-идей, коммерциализации научных раз-

Таблица 3

**Функциональная структура распределенного технопарка**

Структурная часть	Подразделения
Ядро технопарка	Юридический, бухгалтерский, рекламный центры, секретариат
	Менторский корпус
	Выставочный центр
	Аналитический центр
	Тренинговый центр
Периферия технопарка	Офисные и производственные помещения
	Центр трансфера технологий
	Лаборатории
	Конструкторские бюро

мещению предприятий на сторонних производственных и офисных площадях и выполняет иные свойственные технопарку функции.

Технопарк распределенного вида, по нашему мнению, можно разделить на ядро и периферийную зону, что отображено в табл. 3.

Ядро технопарка - это основные управляющие структуры, в том числе руководство, центры юридического, бухгалтерского, рекламного, выставочного обслуживания, аналитики, тренеры, преподаватели и менторы. Данные структуры могут располагаться на небольшой

работок университетов, создания баз практики и трудоустройству молодых специалистов, увеличения налоговых поступлений в бюджеты, развития инновационного сектора экономики и повышения инвестиционной привлекательности территории<sup>9</sup>.

Университетам общественного и гуманитарного профиля, не имеющим собственных разработок в инженерной сфере и программировании, нами рекомендовано развитие бизнес-инкубатора. Мы полагаем, что открытие технопарка в большей степени подходит

университетам естественного профиля, чья деятельность напрямую связана с созданием новых технологий. Однако, по нашему мнению, открытие производственной площадки – капиталоемкий шаг в развитии вуза, и на первоначальной стадии поддержки студенческого бизнеса целесообразно ограничиться развитием бизнес-инкубатора.

<sup>1</sup> Статья о сети технопарков Technopolis (Финляндия) на основании интервью с ее основателем Пертти Хуусконеном и создателем технопарка Отаниеми (Финляндия) Мэрви Кэки. URL: <http://community.sk.ru/press/b/pressabout/archive/2012/04/16/statya-o-seti-tehnoparkov-technopolis-finlyandiya-na-osnovanii-intervyu-s-ee-osnovatelem-pertti-huuskonenom-i-sozdatelem-tehnoparka-otaniemi-finlyandiya-mervi-keki.aspx>.

<sup>2</sup> Технопарки инкубационного периода // Коммерсантъ. Деньги. 2011. □ 39. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/1773089>.

<sup>3</sup> Общие требования к бизнес-инкубатору и порядку предоставления помещений и оказанию

услуг субъектам малого предпринимательства в бизнес-инкубаторе : приложение □ 5 к приказу Минэкономразвития России от 5 марта 2007 г. □ 75 URL: [http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow\\_DocumID\\_122353\\_DocumlsPrint\\_\\_Page\\_2.html](http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow_DocumID_122353_DocumlsPrint__Page_2.html).

<sup>4</sup> Посевной фонд. URL: [http://www.executive.ru/wiki/index.php/%D0%9F%D0%BE%D1%81%D0%B5%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D0%B9\\_%D1%84%D0%BE%D0%BD%D0%B4](http://www.executive.ru/wiki/index.php/%D0%9F%D0%BE%D1%81%D0%B5%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D0%B9_%D1%84%D0%BE%D0%BD%D0%B4).

<sup>5</sup> Бизнес-инкубатор НовГУ уже назвали “Новгородским Сколково”. URL: [http://www.novsu.ru/press/novuniver/i.2526/?number=2010\\_12\\_38&article=biznes](http://www.novsu.ru/press/novuniver/i.2526/?number=2010_12_38&article=biznes).

<sup>6</sup> Бизнес-инкубаторы - для молодых предпринимателей. URL: <http://www.ubo.ru/articles/?cat=136&pub=1252>.

<sup>7</sup> Технопарк “Яблочков”. URL: <http://www.innoterra.ru/incubators/penza/tex1>.

<sup>8</sup> Виртуальная выставка “Технопарк”. URL: <http://www.technoparkcao.ru/fp>.

<sup>9</sup> Кириллова Л.К. Особенности и тенденции развития логистики в условиях глобализации бизнеса // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. □ 5 (103).

*Поступила в редакцию 11.07.2013 г.*